DEBATIENDO *con* PIKETTY

LA AGENDA PARA LA ECONOMÍA Y LA DESIGUALDAD

TRADUCIDO POR DIEGO SÁNCHEZ DE LA CRUZ

Editado por J. BRADFORD DELONG, HEATHER BOUSHEY *y* MARSHALL STEINBAUM

En colaboración con ARTHUR GOLDHAMMER, ROBERT M. SOLOW, PAUL KRUGMAN, DEVESH RAVAL, SURESH NAIDU, DAINA RAMEY BERRY, ERIC R. NIELSEN, LAURA TYSON, MICHAEL SPENCE, DAVID WEIL, BRANKO MILANOVIC, CHRISTOPH LAKNER, GARETH A. JONES, EMMANUEL SAEZ, MARIACRISTINA DE NARDI, GIULIO FELLA, FANG YANG, HEATHER BOUSHEY, MARK ZANDI, SALVATORE MORELLI, MARSHALL I. STEINBAUM, DAVID SINGH GREWAL, ELLORA DERENONCOURT, ELISABETH JACOBS *y* THOMAS PIKETTY

DEUSTO

Índice

Portada
Sinopsis
Portadilla
Dedicatoria
Introducción: El capital en el siglo XXI, tres años después
Primera parte. El impacto de Piketty y El capital en el siglo XXI
Capítulo 1: El fenómeno Piketty
Capítulo 2: Thomas Piketty tiene razón
Capítulo 3: Por qué estamos en una Nueva Edad Dorada
Segunda parte. El capital, a debate
Capítulo 4: Los errores del modelo de El capital en el siglo XXI
Capítulo 5: El equilibrio entre capital y democracia
Capítulo 6: La omnipresente naturaleza del capital esclavo
Capítulo 7: Capital humano y riqueza, antes y después de El capital en el siglo XXI
Capítulo 8: Explorando los efectos de la tecnología en la desigualdad de renta y riqueza
Capítulo 9: Desigualdad de ingresos, fijación de salarios y «fractura laboral»
Tercera parte. Dimensiones de la desigualdad
Capítulo 10: El peso creciente de las rentas del capital y su efecto en la desigualdad…
Capítulo 11: Desigualdad global
Capítulo 12: La geografía de El capital en el siglo XXI. Desigualdad, política…
Capítulo 13: El futuro de la investigación tras El capital en el siglo XXI
Capítulo 14: Modelos macro de desigualdad de la riqueza
Capítulo 15: Una interpretación feminista del capitalismo patrimonial
Capítulo 16: ¿Qué implica el aumento de la desigualdad para la macroeconomía?
Capítulo 17: Desigualdad creciente y estabilidad económica
Cuarta parte. La economía política del capital y el capitalismo
Capítulo 18: Desigualdad y auge de la socialdemocracia: una historia ideológica
Capítulo 19: La constitución legal del capitalismo
Capítulo 20: Los orígenes históricos de la desigualdad global
Capítulo 21: En todas partes y en ninguna: la política en El capital en el siglo XXI
Quinta parte. La respuesta de Piketty
Capítulo 22: Hacia una reconciliación entre la economía y las ciencias sociales
Agradecimientos de los editores

Notas
Créditos

SINOPSIS

El libro El capital en el siglo XXI de Thomas Piketty es el texto que más influencia ha tenido en la política económica reciente y que más debate ha generado. Pero, ¿son acertados sus análisis sobre la desigualdad y el crecimiento económico? Un grupo de economistas y científicos sociales abordan estas cuestiones en diálogo con el propio Piketty en lo que podría ser una especie de homenaje al economista, aunque no todos los colaboradores estén de acuerdo con sus planteamientos.

Debatiendo de Piketty se abre con una discusión de Arthur Goldhammer, el traductor del libro, sobre las razones del abrumador éxito de El capital en el siglo XXI, seguido por las reseñas escritas por los premios Nobel Paul Krugman y Robert Solow. El resto del libro contiene varios ensayos que se interrogan acerca de los argumentos de Piketty. Suresh Naidu y otros colaboradores se preguntan si Piketty dijo lo suficiente sobre el poder, la esclavitud y la compleja naturaleza del capital. Laura Tyson y Michael Spence abordan el impacto de la tecnología sobre la desigualdad. Emmanuel Saez establece una agenda para futuras investigaciones sobre la desigualdad, mientras que una variedad de ensayistas examinan las implicaciones del libro para las ciencias sociales. Piketty responde a todas estas cuestiones en un capítulo a modo de conclusión.

Debatiendo con Piketty

La agenda para la economía y la desigualdad

Editado por
HEATHER BOUSHEY,
J. BRADFORD DELONG
MARSHALL STEINBAUM

Traducción de Diego Sánchez de la Cruz

Nuestro trabajo como académicos descansa sobre los hombros de quienes vinieron antes.
Desde ese espíritu de continuidad, queremos dedicar este volumen a Anthony Atkinson (1944-2017), que dedicó su vida a estudiar en profundidad las desigualdades económicas.
Sus trabajos nos inspiraron y confiamos en que seguirán marcando a muchas generaciones de investigadores que están por llegar.
En última instancia, su legado nos enriquece porque nos invita a hacernos preguntas sobre cómo funciona y al servicio de quién está la economía.

Introducción

El capital en el siglo XXI. Tres años de su publicación

J. BRADFORD DELONG, HEATHER BOUSHEY Y MARSHALL STEINBAUM

El capital en el siglo XXI, el libro de Thomas Piketty (al que a partir de ahora denominaremos *C-21* para abreviar), se ha convertido en un auténtico *bestseller*, alcanzando de forma inesperada una astronómica repercusión. El hecho de que el mensaje de Piketty haya llegado a una audiencia tan amplia confirma que son muchos los que quieren participar en una conversación de índole político y económico. Y esa conversación está llamada a marcar la senda futura de las economías desarrolladas, que hoy pasan por una Nueva Edad Dorada.[1]

Art Goldhammer, que tradujo *C-21* al inglés, explica en el primer capítulo que ya se han despachado 2,2 millones de copias del ensayo por todo el mundo, gracias a más de treinta traducciones y adaptaciones. De modo que puede decirse que hemos entrado en una nueva era y, por tanto, que tenemos que enfocar el debate como un debate posterior a Piketty, es decir, un debate marcado por el enfoque del economista galo en asuntos como la desigualdad y el crecimiento equitativo.

Para Piketty, un ejemplo típico de economía industrializada con bajos niveles de desigualdad es su propio país, Francia, en la época gaullista. Tras la segunda guerra mundial, la república gala vivió una etapa de esplendor, con treinta años de crecimiento económico y desarrollo. Pero Francia también sirve a Piketty como ejemplo de economía industrializada con altos niveles de desigualdad. Y es que, en los años de la Belle Époque, entre 1870 y 1914, la

situación era muy distinta. En aquellos años, el discurso político era radicalmente igualitario, al menos para los hombres. Pero, en clave económica, la III República francesa era radicalmente tolerante con la desigualdad, hasta el punto de que se actuaba con particular celo cuando se trataba de proteger la riqueza. En aquel contexto, todo propietario debía ser protegido de las envidiosas clases sociales y sus ideas cercanas al socialismo.

En *C-21* se plantea el miedo de Piketty a que aquellos complejos culturales, ideológicos, económicos y políticos vuelvan a cobrar fuerza en el siglo XXI. Teme que los propietarios vuelvan a pensar y actuar como antaño, aliándose para blindar su patrimonio y proteger sus rentas a toda costa. Y, en el caso de que esto suceda en el mundo desarrollado, Piketty cree que esto cebará la riqueza de las clases dirigentes, llevándonos a una plutocracia en la que las rentas del capital se asegurarán de que sus retornos siguen siendo altos.

Hace algunos años, los editores del libro teníamos motivos para pensar que esto podía ocurrir, pero también encontrábamos razones para descartar un escenario así. Pero, a raíz de lo ocurrido en 2016, con el triunfo de Donald Trump en las elecciones presidenciales de Estados Unidos, creemos que los temores de Piketty cobran fuerza. Y es que, aunque no estamos exactamente en un período como el de la Belle Époque francesa, sí parece que vuelven a repetirse algunas características de aquella etapa, de modo que podríamos estar a las puertas de un nuevo proceso histórico marcado por el dominio cultural de la propiedad.

Es importante subrayar que Donald Trump no resultó triunfador en el voto popular, pero en cualquier caso hay que reconocer que sí logró el apoyo de muchos estadounidenses. Ese respaldo fue especialmente alto y sorprendente en antiguos feudos del Partido Demócrata que han sufrido una fuerte decadencia económica en los últimos años. En paralelo, su rival Hillary Clinton no logró cautivar a los jóvenes ni a las minorías raciales como había hecho Barack Obama en 2008 y 2012. Estos colectivos sufren tasas de desempleo muy superiores a la media histórica, a pesar de que muchos de sus integrantes se endeudaron para poder estudiar en la universidad y así asegurar

una estabilidad laboral que nunca se ha llegado a materializar. De modo que la visión analítica de Piketty se ha visto reforzada en lo económico y en lo político por la victoria electoral de Trump.

En consecuencia, creemos que este libro es ahora aún más importante. De modo que hemos reunido a una gran plantilla de autores y hemos editado sus contribuciones para subrayar que, ahora más que nunca, los economistas tenemos que seguir debatiendo con Piketty, para pulir nuestro enfoque y entender mejor los asuntos de mayor relevancia.

Más allá de la economía

El libro de Thomas Piketty tiene la peculiaridad de que ha trascendido el ámbito económico y ha sido discutido con entusiasmo en círculos académicos de otras disciplinas. *C-21* constituye un gran triunfo intelectual, pues no sólo está marcando la economía, sino que también está llegando a la sociología, la historia, las ciencias políticas… Sin duda, son muchas las ciencias sociales que se sienten directamente afectadas por los efectos de una desigualdad que va a más.

¿Cómo calibrar ese impacto? Quizá el mejor resumen de lo que supone *C-21* más allá de las ciencias económicas es el que recoge el tercer capítulo de este volumen, firmado paradójicamente por otro economista: Paul Krugman. El galardonado con el premio Nobel se remonta a la Edad Dorada de Estados Unidos, que abarca las últimas décadas del siglo XIX y las primeras del siglo XX. Entonces, el discurso político defendía la igualdad política de forma radical, al menos para los hombres blancos. Pero aquélla también era una época de grandes desigualdades económicas. ¿Cómo se explica esa situación tan contradictoria? Como recuerda Krugman, «entonces, como ahora, la riqueza compraba la influencia. Y esa influencia no sólo garantizaba que las políticas aprobadas irían por un camino u otro, sino que también servía para guiar el debate público en la dirección deseada».

A finales de 2016, en cuanto se empezaron a conocer los nombres de los candidatos a entrar en el primer gobierno de Donald Trump, resultaba evidente que la democracia estadounidense iba camino de pasar a manos del gabinete

más rico de su historia. De modo que la riqueza no sirve solamente como un megáfono que amplifica la voz de los ricos ante los políticos, sino que también actúa como un filtro sociológico que, por la vía de la emulación, determina qué tipo de cualificación deben tener los altos cargos públicos o qué intereses deben servir quienes ostentan el poder.

Creemos que Krugman acierta cuando nos alerta de los lazos entre la desigualdad económica, la política y la sociología. En su opinión, esa relación siempre ha existido, pero hoy es más fuerte que nunca. De modo que el debate en el que estamos entrando no se refiere únicamente al «hoy», sino que también intenta evitar un determinado «mañana». Según Krugman, «las élites económicas de Estados Unidos deben su privilegiada posición social a las rentas del trabajo y no a las del capital, pero la retórica de los economistas conservadores ya no está en esas tesis, sino que enfatiza y celebra abiertamente la riqueza generada del capital. Y parece que una parte sustancial de nuestra clase política está trabajando activamente para restaurar el viejo "capitalismo patrimonial" del que nos alerta Piketty».

La conclusión de Krugman viene reforzada por las elecciones presidenciales de 2016. Es notable que un candidato sin experiencia de gobierno y con unos conocimientos tan limitados pueda lograr tantos apoyos. Su personaje público es el de un hombre que «habla claro» y no duda en jugar con los prejuicios de la gente común, incluso a costa de cargar contra las élites profesionales o de lanzarse contra las minorías y los inmigrantes. Y, aunque los economistas que rechazaron sus propuestas eran mayoría, los defensores de Trump no dudaron en desdeñar ese análisis y afirmar que, en realidad, esas ideas serían buenas para la economía.

En los últimos cuarenta años, Estados Unidos ha bajado los impuestos a los ricos, ha debilitado a los sindicatos y ha promovido la educación superior. Estas políticas nos han convertido en un país con menos crecimiento y más desigualdad. Al final, los votantes han terminado mostrándose a favor de abrazar el odio del populismo protofascista. Por eso, si bien el libro de Piketty pudo haber sido considerado «radical» en su día, hoy nos parece más necesario que nunca.

Sociólogos, historiadores, politólogos… están ahora sumergidos en la conversación que propone *C-21*. Y es bueno que así sea, porque aún no tenemos todas las respuestas, pero siempre es sano intentar aclarar las preguntas que planteó el economista galo.

C-21 en el campo económico

Quizá dentro del campo económico, la recepción al trabajo de Piketty ha sido menos saludable. Sí, las presentaciones del libro llenan los salones de conferencias, pero las contribuciones académicas sobre las cuestiones centrales de *C-21* no han sido tan abundantes. Como admiradores de su obra, lamentamos que su impacto en las investigaciones económicas haya sido más corto de lo esperado.

Robert Solow afirma en el capítulo 2 que *C-21* es un libro muy serio y profundo, lleno de material para la discusión. Una de las leyes del crecimiento económico identificadas por Nicholas Kaldor apuntaba que la desigualdad dejaría de ser un asunto económico relevante en la segunda mitad del siglo XX. Pero esa Ley de Kaldor no fue más que un espejismo, que tuvo sentido de forma transitoria, pero que ahora ha desaparecido ante la realidad. Por su parte, la curva de Kuznets, obra de Simon Kuznets, nos decía que las economías en vías de industrialización pasarían inicialmente por una época de mayor desigualdad, pero entrarían después en una segunda era, marcada por el avance de la socialdemocracia, el ensanchamiento de las clases medias y la caída última de la desigualdad. También en este caso, hoy sabemos que la curva de Kuznets tenía fecha de caducidad. Por eso, Solow reivindica que los economistas deben tomarse *C-21* muy en serio. Con esa motivación hemos editado *Debatiendo con Piketty*, porque aspiramos a que las ciencias económicas estén a la altura del reto planteado.

Cinco premisas centrales

Nos hemos hecho muchas preguntas sobre *C-21*. ¿En qué medida ha avanzado el conocimiento económico la publicación del libro de Piketty? ¿Cuáles son los próximos pasos que deben dar los investigadores económicos? Para dar respuesta a estas dudas, antes debemos tener claras cuáles son las premisas centrales del ensayo. En nuestra opinión, son cinco:

1. Tras la segunda guerra mundial, la Era Socialdemócrata que atravesaron los países industrializados entre 1945 y 1980 consolidó un paradigma razonablemente igualitario, al menos para los hombres blancos nativos. En dichas economías, las diferencias de ingresos eran moderadas. Sí, había brechas patrimoniales, salariales o de empleo, principalmente por motivos raciales u otros factores de largo plazo, pero esos diferenciales se fueron achicando y reduciendo. En cuanto al relato político, predominaba un discurso inclusivo y amplio, capaz de alcanzar a toda la población. Además la capacidad de las grandes fortunas para dirimir los grandes asuntos políticos y económicos era limitada, si bien no inexistente por completo.
2. Esa Era Socialdemócrata fue una anomalía histórica. Piketty cree que el auge del Estado del Bienestar en este período es precisamente la consecuencia del poder decreciente de las élites plutocráticas. La desigualdad, medida como el ingreso o el patrimonio después de impuestos, bajó ante todo como resultado de la destrucción del capital que causaron las guerra, pero también como consecuencia de la introducción de una fiscalidad progresiva.
3. Antes de la Era Socialdemócrata, en lo que Europa llamó Belle Époque y Estados Unidos denominó Edad Dorada, el poder de las grandes fortunas para marcar el rumbo político y económico era más que notable. En dicha época, los diferenciales de ingresos y de patrimonio alcanzaban niveles extremos.
4. Estamos ahora en una época de transición. La concentración de riqueza ha vuelto a subir a niveles que no se daban desde comienzos del siglo XX, pero Piketty muestra que el grueso de las rentas percibidas por el 1 por ciento más rico viene del trabajo, no del capital. [2] Pero, eso sí, la desigualdad generada por las rentas del capital viene subiendo con

intensidad desde el año 2000, mientras que la desigualdad en las rentas del trabajo se mantiene constante desde entonces.[3] Por tanto, hoy no podemos decir que «el pasado está devorando el futuro», pero sí parece que vamos por ese camino.[4]

5. Debido a las poderosas fuerzas que respaldan al gran capital, es probable que nos estemos encaminando hacia lo que antes hemos denominado Segunda Edad Dorada. Y en esta nueva fase, como en las que vinieron antes, la capacidad de las grandes fortunas para marcar la dirección política y determinar la estructura económica volverá a alcanzar niveles extremos. Esto sería peligroso, pues podría dar pie a nuevas brechas en materia de acceso a campos como la sanidad o la educación, lo que impediría la necesaria convergencia en el bienestar de grupos y personas.

Los argumentos de Piketty

El argumento central de la obra de Piketty descansa en siete puntos:

1. La ratio que mide la relación riqueza/renta evolucionará hasta llegar a un nivel equivalente al ahorro neto y la tasa de acumulación, divididos por la tasa de crecimiento.
2. El paso del tiempo lleva inevitablemente a la concentración de riqueza en las manos de un grupo relativamente pequeño («los ricos»). Una sociedad en que la tasa riqueza/renta arroje una ratio elevada será una sociedad con una distribución extremadamente desigual de la riqueza.
3. Una sociedad con una distribución extremadamente desigual de la riqueza también resultará en una distribución extremadamente desigual de las rentas, ya que los más ricos manipularán las políticas económicas u otros factores, para así mantener sus tasas de rentabilidad en niveles sustanciales, evitando lo que John Maynard Keynes llamó «la eutanasia del rentista».[5]
4. Con el paso del tiempo, una sociedad con una distribución extremadamente desigual de la riqueza y los ingresos no será capaz de controlar las transmisiones patrimoniales, promoviendo una suerte de

herederocracia.

5. Un país en que la riqueza, y especialmente la riqueza heredada, sea muy relevante económicamente será también un país en el que los ricos tendrán un alto grado de influencia en la economía, la política y la esfera sociocultural. Esto dará pie al desencanto y el desagrado social.
6. El siglo XX vivió una tasa muy alta de crecimiento económico, gracias a las fuerzas liberadas por la segunda Revolución Industrial que describió Robert Gordon y también debido a la convergencia entre Estados Unidos y el resto de economías del Norte. Pero ese mismo siglo XX vivió también guerras, revoluciones, caos… así como la adopción de sistemas fiscales progresivos. Todos estos factores redujeron la tasa de acumulación, curvando a la baja la desigualdad. Pero todas esas fuerzas ya no están en funcionamiento y, por tanto, el siglo XXI supone una situación distinta.[6]
7. Poco a poco, los puntos 1 a 5 se van cumpliendo y es probable que este relato acabe reflejando la realidad. Si así ocurre, el resultado será una sociedad desencantada, como veremos dentro de medio siglo.

En opinión de Piketty, ya se cumple una generación completa desde la muerte de la socialdemocracia en las economías del Norte. Este proceso aún no se ha completado: según su visión, harán falta otras dos generaciones para que seamos plenamente conscientes de lo que está pasando. Según el economista galo, el mundo desarrollado vuelve a andar en dirección en la plutocracia y lo peor aún está por venir.

La debilidad de (la mayoría de) las críticas a Piketty

Incluso cuando presentamos los argumentos de Piketty de forma simplificada, sus tesis no resultan sencillas. Esto invita a pensar que las críticas a *C-21* serían sustantivas. Y, sin duda, se han publicado contestaciones o matizaciones que merecen nuestra consideración:

- Matt Rognlie se pone del lado de John Maynard Keynes y desconfía del punto tercero de los argumentos de Piketty. Apunta que, conforme la acumulación patrimonial aumenta y la ratio riqueza/renta va a más, la tasa

de retorno que se obtiene de ese patrimonio va bajando, llevándonos a una sociedad que tiene un alto nivel de riqueza y un bajo nivel de desigualdad de ingresos.[7]

- Tyler Cowen cuestiona los puntos 2, 4 y 5. Argumenta que la destrucción creadora romperá o al menos limitará la acumulación dinástica de capital. Además, en línea con Friedrich von Hayek, apunta que incluso los ricos «ociosos» son un activo, porque contribuyen a la economía con sus patrones de consumo, sus necesidades y sus caprichos.[8]
- Daron Acemoglu y James Robinson critican que Piketty «habla de instituciones y marcos políticos», pero les adjudica «un rol *ad hoc*».[9]
- También hay autores que anticipan la posibilidad de una nueva Revolución Industrial, capaz de acelerar el crecimiento y empujar de nuevo al alza los ingresos de las clases medias y trabajadoras, reduciendo la desigualdad. También se plantea una ronda de destrucción creadora capaz de cortocircuitar los puntos 2, 4, 6 y 7.
- Finalmente, se acusa a Piketty de ignorar el capital humano, considerado por los críticos de *C-21* como un elemento clave del capital moderno que contribuye a fomentar la igualdad en la era moderna.

No obstante, si evaluamos el conjunto de las críticas recibidas por Piketty, nos llama la atención la falta de sustancia de muchos de los cuestionamientos de *C-21*. Es cierto que la obra del economista francés es compleja y tiene muchas capas, pero en cualquier caso encontramos que buena parte de las críticas recibidas por Piketty tienen pies de barro. Evidentemente, no hemos podido cubrir y analizar todas esas críticas, pero sí hemos hecho una evaluación inicial de los trabajos disponibles y, por lo general, lo que nos encontramos son teorías que no tienen mucha sustancia. Hay quien se lanza a hacer diagnósticos psicológicos de escaso nivel. También quien simplemente ataca al autor por considerarle un «rojo». Otras críticas apuntan a supuestos errores en los datos empleados por Piketty. Y no faltan las interpretaciones equivocadas de sus tesis o las discusiones sobre sus modelos de crecimiento.

Un ejemplo lo tenemos en la pluma de Allan Meltzer, académico de la universidad de Carnegie Mellon y miembro de la Hoover Institution, centro de investigación integrado en la universidad de Stanford. Meltzer carga contra

Thomas Piketty por ser francés, por haber sido profesor del Massachusetts Institute of Technology (MIT), por haber trabajado codo con codo con Emmanuel Saez… Incluso le vincula con Olivier Blanchard, del Fondo Monetario Internacional, porque ambos han sido docentes en el MIT. Meltzer también carga contra Piketty afirmando que, durante años, Francia ha aplicado políticas destructivas orientadas a «redistribuir la riqueza». Y así todo.[10]

Es decepcionante que las críticas a Piketty se sitúen tan lejos del análisis académico. De hecho, parecen mensajes simplistas diseñados para tranquilizar a multimillonarios preocupados por asegurar su poder dinástico. Pero, en cualquier caso, las fuertes ventas del libro (con 2,2 millones de ejemplares despachados) y el bajo nivel de las críticas nos confirma que *C-21* ha tocado un nervio y está alcanzando importantes cotas de influencia en el debate público. Son muchos, por tanto, quienes apuestan por seguir debatiendo con Piketty.

FIGURA 0.1 **Así resume C-21 el crítico James Pethokoukis.**

Nuestro objetivo es canalizar un debate constructivo sobre *El capital en el siglo XXI*. Nos interesa la crítica, pero no a cualquier precio: buscamos una crítica efectiva y útil, orientada a avanzar la frontera del conocimiento. Críticas como la que viene reflejada en el tuit anterior muestra que muchas de las voces que cargan contra *C-21* lo hacen desde una posición que poco o nada contribuye al debate académico. Por eso, el empeño de un volumen como éste es estimular una conversación rica en matices, para así llevar más allá el trabajo de Piketty y profundizar en sus argumentos teóricos y sus hallazgos estadísticos.

Pensamos que los ensayos que hemos seleccionado nos ayudan a caminar en esa dirección. Pero, para abrir boca, queremos darle respuesta a cuatro puntos:

1. ¿Está en lo cierto Piketty?
2. ¿Deben importarnos sus teorías?
3. ¿Qué implicaciones tiene *C-21*?
4. ¿Qué debemos hacer mirando al futuro?

¿Está en lo cierto Piketty?

De entrada, nos hemos preguntado si los argumentos de *C-21* son certeros o, como mínimo, plausibles. De serlo, estaríamos ante un escenario preocupante, que debería movernos a reaccionar y a tomar medidas, con el objetivo de evitar que lo descrito por el economista francés termine siendo nuestra realidad futura.

Creemos que sí, que hay razones de peso para pensar que Piketty está en lo cierto. Piketty acierta cuando apunta que, si analizamos la historia de las economías desarrolladas del Norte, encontramos que el capital privado ha acostumbrado a estar muy concentrado, lo que a su vez otorga a sus poseedores un gran poder de comandar la economía y la política. Piketty acierta cuando subraya que, hace un siglo y medio, en la Edad Dorada o Belle Époque, la ratio que compara el capital privado de estos países con la renta nacional arrojaba un resultado medio de seis. Piketty también acierta cuando destaca que, hace medio siglo, en plena Era Socialdemócrata, esa *ratio* riqueza/renta se había reducido a la mitad, cayendo a un resultado medio de tres. Y Piketty también acierta cuando destaca que, en las dos últimas generaciones, la *ratio* riqueza/renta ha vuelto a experimentar fuertes aumentos.

Podemos debatir si el aumento en la *ratio* riqueza/renta se debe a las fuerzas que destaca Piketty en sus trabajos. También podemos debatir si el aumento en la desigualdad de ingresos está conectado con una subida en la desigualdad de riqueza, reflejada en el repunte en la *ratio* riqueza/renta. Todos estos puntos están abiertos al debate y hay quienes no están de acuerdo con Piketty. Pero es bueno que así sea. De hecho, *C-21* deja en segundo plano

muchas fuerzas que también influyen en la distribución de la renta. Y, por otro lado, hay factores enunciados en su libro que aún se están desarrollando, de modo que el tiempo nos ayudará a juzgarlos con más perspectiva.

El tema central de Piketty, en cualquier caso, no tiene tanto que ver con cómo están las cosas hoy, sino con la situación que nos podemos encontrar dentro de cincuenta años. En la actualidad, ya tenemos muchas indicaciones que sugieren que se están volviendo a dar algunos de los fenómenos de la Edad Dorada. Al fin y al cabo, el peso de las rentas del capital está subiendo y ganando terreno a las rentas del capital. Además, también estamos viendo cómo se van consolidando grandes fortunas heredadas de generación en generación y capaces de blindarse ante medidas fiscales de corte progresivo.

Por otro lado, es cierto que los argumentos de Piketty parten de una teoría un tanto determinista. *C-21* parte de que, en el futuro, los ricos manipularán el sistema para mantener la tasa de rendimiento de las rentas del capital por encima del 5 por ciento, sin importar cuánto patrimonio hayan acumulado ya. El economista francés admite que pueden darse otros escenarios e invita al lector a considerar otras explicaciones y otras disciplinas académicas al margen de la economía. Pero, al final, su visión del futuro sigue ceñida a su interpretación de las dinámicas de la acumulación de riqueza, en el contexto de una desigualdad que se mantiene más o menos estable, gracias a una tasa de retorno estable. Desde este prisma, todos los cambios institucionales que sean precisos para asegurar la supervivencia de este paradigma se antojan más que probables. Pero las instituciones no son tan predecibles y pueden actuar en la dirección opuesta.

Por ejemplo, como apunta Heather Boushey en el capítulo 15, la consolidación de una herederocracia exigiría alejarse de la igualdad de género en el reparto de las fortunas, pero sería de esperar que las mujeres y sus aliados alcen la voz e impidan que esto ocurra. Por otro lado, tanto Marshall Steinbaum como David Grewal apuntan en los capítulos 18 y 19 que la historia de la desigualdad está ligada al auge y caída de las ideologías del capitalismo, que van de la mano de una serie de leyes y políticas. El modelo de libre mercado, ajeno al mercantilismo y a los privilegios monárquicos, se desarrolló de la mano de la burguesía del siglo XVIII, para entrar después en una alianza política con el Antiguo Régimen, ya en el siglo XIX. Piketty

entiende que el capitalismo en sí, y no su ideología, explica el creciente aumento de la desigualdad. Del mismo modo, entiende que una causa exógena como fueron las guerras mundiales explica que ese modelo descarrilase. Pero lo que no considera Piketty es que también por aquel entonces se vivió otro descarrilamiento, esta vez intelectual. Y es que la ideología del capitalismo también entró en crisis, dando pie al auge de la socialdemocracia. Otra cosa es lo que pase en el futuro, pero aún hay demasiado ruido para determinar por dónde van a ir los tiros.

También carga Piketty contra la tesis de la «eutanasia del rentista», manejada por autores como Keynes o Rognlie. Según la misma, el capital financiero se acaba subordinando al capital productivo, dentro de una concepción neoclásica de la producción y la renta. En esta línea, la ley de oferta y demanda forzará cambios en la ratio riqueza/renta y en la tasa de beneficio. Los retornos serán altos cuando el capital sea escaso en relación con la renta nacional, y ocurrirá lo contrario cuando el capital sea abundante. Estas oscilaciones serán lo suficientemente significativas como para asegurar que el porcentaje de la renta nacional en manos de los rentistas no experimente grandes cambios y se mantenga más o menos constante.

A Piketty no le convence esta teoría. En su opinión, Keynes y Rognlie hicieron un razonamiento muy interesante desde el punto de vista de la teoría económica neoclásica, pero la evidencia empírica contradice sus advertencias. Según la ley de oferta y demanda, cuando se observan alteraciones en la *ratio* riqueza/ renta, también se dan modificaciones equivalentes en la tasa de beneficio. Pero lo que nos dice la historia es que la tasa de beneficio anual se ha movido más o menos constante entre el 4 y el 5 por ciento, al margen de lo que ocurriese en paralelo con el capital, su abundancia o su escasez. De modo que la lógica de oferta y demanda no se aplica a los hechos.

Y aquí nos topamos con una suerte de hecho histórico, porque Piketty pone de manifiesto la invariabilidad relativa de la tasa de beneficio, más allá de lo que hubiesen enunciado los economistas neoclásicos. A pesar de esto, el economista galo no teoriza sobre este asunto, de modo que añadimos lo siguiente:

- Podría decirse que hay una serie de fuerzas (capital físico, riqueza total, economía política basada en la búsqueda de rentas, monopolios respaldados por el poder público…) que confluye a la hora de mantener la tasa de beneficio más o menos constante, al margen de las lógicas productivas o de las teorías de distribución y productividad marginal.
- También se podría apuntar que la modernización tecnológica ha cambiado las reglas del juego, de modo que los viejos modelos ya no se aplican. En el pasado, hablar de capital era hablar de tierras. En el futuro, hablar de capital será hablar de información. De modo que los modelos neoclásicos de crecimiento sólo tienen sentido en períodos históricos ya superados.
- Otra línea de trabajo es la que apunta Suresh Naidu en el capítulo 5. Afirma que la tasa de la renta nacional que proviene del capital viene determinada por el poder, y que el *stock* de capital que hoy manejan los más acaudalados no son más que derechos financieros que serán realizados a futuro, cuando se materialicen nuevas formas de lograr ingresos.

Piketty no se moja en este punto. Este agujero de *C-21* constituye, al mismo tiempo, un campo abierto a la investigación. Nos parece importante y urgente atender a estas cuestiones. ¿Es certera esa invariabilidad de la tasa de beneficio que apunta Piketty? Y, en caso de que lo sea, ¿cuáles son las fuerzas y los factores que mantienen más o menos constantes esos retornos?

En el capítulo 4, Devesh Raval intenta abordar esta cuestión. Su trabajo refuerza la tesis de la «eutanasia del rentista» que manejaron Keynes y Rognlie. Raval destaca que capital y trabajo no son lo suficientemente sustituibles como para sostener las tesis de Piketty. Pero, si la invariabilidad de la tasa de beneficio no se explica por el hecho de que el capital marginal sigue siendo productivo conforme se va acumulando, ¿cuál es, entonces, la respuesta? Una posible alternativa es la que ofrecen Laura Tyson y Michael Spence en el capítulo 8. En su opinión, Piketty está «ladrando al árbol equivocado». La desigualdad está creciendo y seguirá creciendo, pero su aumento no está marcado por los factores que recogen los modelos de crecimiento del economista francés, sino que viene determinado por la nueva

era de la información, cuyos avances tecnológicos implican que, por primera vez, el trabajo humano no es un sustituto sino un complemento al capital. Y es que, en ese futuro que plantean Tyson y Spence, el cerebro humano pierde relevancia en el mercado, reemplazado por máquinas y robots que son capaces de desempeñar tareas básicas de manipulación material o procesamiento de información básica.

Entonces, ¿está en lo cierto Piketty? A fecha de hoy, podemos decir que es probable que sí, pero es justo reconocer que sus distintas líneas argumentales miran al futuro y, por tanto, requieren tiempo y observación. Por otro lado, ¿qué ocurre si se altera la trayectoria político-económica de las economías desarrolladas del Norte? También un cambio drástico en dicho ámbito puede tener importantes implicaciones a la hora de determinar si se cumplen o no las advertencias de *C-21*. De modo que, para responder de forma más clara, tenemos que identificar claramente qué cambios podemos ver en el futuro y qué supondrían esos cambios para las tesis de Piketty.

¿Deben importarnos sus teorías?

Hay quienes dicen que no debemos prestar mucha atención a las teorías de Piketty. De entrada, no faltan voces que afirman que la desigualdad no es un problema. Hay, incluso, quienes van un paso más allá y declaran que la desigualdad puede ser interpretada como algo bueno, ya que actúa como un motor para el crecimiento al incentivar la adquisición de capital humano y fomentar la movilidad social. Bajo este razonamiento, la desigualdad no es un problema económico, social o nacional. El problema, argumentan, es la pobreza, especialmente cuando hablamos de situaciones de exclusión manifiesta y severa. Pero, según esta línea argumental, hoy somos mucho más ricos que nuestros antepasados. En la Edad Dorada o la Belle Époque, la desigualdad era alta pero también lo era la pobreza. Ahora la cosa ha cambiado, porque las economías desarrolladas del Norte son mucho más ricas y la desigualdad no es sinónimo de pobreza.

En Estados Unidos, organizaciones políticas como Third Way afirman abiertamente que la clase media no está pasándolo mal. Apuntan que los salarios reales han subido, apoyados en la mayor presencia laboral de las mujeres y el aumento de horas trabajadas. Y, desde este razonamiento, afirman que Piketty se equivoca en sus comentarios sobre el 1 por ciento más rico. Pero también en círculos académicos se afirma que hemos vivido grandes avances en la medicina, la educación, el bienestar… y que esas mejoras están aquí para quedarse, pase lo que pase con los más ricos.

No son argumentos nuevos. De hecho, hace 250 años ya leíamos este tipo de razonamientos. En *La riqueza de las naciones*, Adam Smith apuntaba que un británico de clase media trabajadora vivía con más comodidades materiales que un monarca africano. Y en *La teoría de los sentimientos morales*, Smith declaraba que el consumo de los ricos estaba limitado por el tamaño de sus estómagos y que una parte importante de su consumo contribuía directa o indirectamente al bienestar del resto de la población.

Pero es probable que estos razonamientos estén equivocados. Sí, el crecimiento económico de la Gran Bretaña del siglo XVIII y XIX fue significativo. Y sí, el crecimiento económico mantenido desde entonces también ha sido elevado. Pero hay razones de peso para tomarnos en serio el problema de la pobreza. Porque hoy sigue habiendo pobres, aunque quizá tengan lavadoras, teléfonos o televisiones a su alcance.

Pensemos, por ejemplo, en la distribución del acceso a la sanidad en Estados Unidos. Estamos ante un ejemplo práctico y real de lo que ocurre cuando una sociedad es más desigual. Y es que, a pesar de los importantes recursos consignados a lograr una sanidad moderna y de calidad, los beneficios no terminan de llegar a toda la sociedad. Ese problema se repite en otros campos, porque una economía desigual es una economía que no logra traducir su potencial productivo en bienestar social. Podríamos estar mucho mejor y, con una distribución más igualitaria de la riqueza y de la renta, estaríamos mucho mejor.

Ahora que estamos hablando de una Nueva Edad Dorada en Estados Unidos, conviene repasar cifras y datos para comprobar hasta qué punto siguen dándose situaciones de exclusión. Tomemos, por ejemplo, las investigaciones de Anne Case y Angus Deaton. Sus trabajos muestran que, entre

estadounidenses de mediana edad, se ha disparado la mortalidad ligada a suicidios o al consumo de drogas. Se trata de males asociados al declive económico que han sufrido las clases medias y trabajadoras. De 1999 a 2013, el aumento de las muertes por estas causas es comparable a la subida de la mortalidad que originó la crisis del sida.[11] Otras investigaciones apuntan que la brecha en materia de empleo, acceso a la sanidad y bienestar no sólo se ha dejado de cerrar, sino que se está reabriendo en muchos casos.[12]

Pero hay otras formas de abordar esta cuestión. Pensemos ahora en la riqueza heredada. Por naturaleza, hablamos de grandes patrimonios que son hostiles a la destrucción creadora. Esa destrucción creadora es un acelerador del crecimiento, pero siempre a expensas de destruir, de forma creadora, el viejo capital. Los plutócratas y sus ideólogos afirman que una distribución igualitaria del ingreso acaba con los incentivos para el trabajo y el esfuerzo, convirtiéndonos en una «nación de paniaguados». Pero volver a los niveles de desigualdad de la década de 1960 no implica convertirnos en una suerte de China maoísta. Además, el crecimiento a medio y largo plazo se puede ver resentido si acabamos consolidando una sociedad en la que solamente las élites tendrán recursos para invertir en sí mismas, sus hijos y sus empresas. Y es que no podemos esperar que la economía siga creciendo si nos dedicamos a ayudar a que los ricos preserven su riqueza a costa de frenar el desarrollo del resto.

Hay muchos datos que nos permiten decir que las clases dirigentes de Estados Unidos se están beneficiando de lo que algunos llaman «acaparamiento de oportunidades».[13] Se habla mucho de los gastos extravagantes de los bolsillos más pudientes: aviones privados, yates… Pero quizá hay que centrarse más en otros campos en los que los patrones de consumo de las élites influyen de forma directa y negativa en el resto de la sociedad, que ve minado su desarrollo potencial.[14] Por ejemplo, que los ricos se vayan alejando de la educación pública implica que esos centros educativos pierden la oportunidad de que esas familias se involucren en el funcionamiento de los colegios, aportando sus conocimientos e incluso apoyando recursos y financiación. Esa huida de las élites deja a la educación

pública más desprotegida ante las fuerzas más hostiles con la idea de la educación libre y gratuita. Y la cosa no acaba aquí, porque ese mismo problema se reproduce en la educación superior.

En el capítulo 9, el economista David Weil señala que el auge de la desigualdad se retroalimenta con otro fenómeno preocupante: la creciente fractura laboral. En el pasado, las grandes corporaciones operaban en un marco relativamente eficiente, similar al descrito en las teorías del premio Nobel de Economía, Ronald Coase. En ese ancho mar que es la economía de mercado, las grandes firmas actuaban como islas de planificación central, empleando a trabajadores de todos los niveles: directivos muy cualificados, administradores de nivel medio, trabajadores con habilidades manuales… Un lugar de trabajo de este corte quedaba ligado de forma inevitable a un clima igualitario, en el que la presencia de trabajadores mejor pagados también servía como referencia a la hora de determinar los sueldos del resto de empleados. Pero con el tiempo se ha vuelto rentable romper con ese consenso, con la consecuente relajación de las fuerzas que conducían a un entorno más igualitario. Estándares laborales fijados en los años del New Deal han ido cayendo en el olvido. De modo que es importante identificar cuáles son las nuevas fuerzas que están fijando los salarios en el lugar de trabajo, porque debemos establecer qué relación hay entre el aumento generalizado de la desigualdad y los cambios internos que se han dado en la organización de las empresas.

Por otro lado, si vamos a una sociedad más desigual, también veremos que los contactos acabarán siendo más importantes que los conocimientos. Basta con observar a los más ricos y sus allegados para comprobar lo importante que es «hacer la pelota» a los poderosos como vía para ganar su aprobación. A los ricos les gusta relacionarse con gente similar a ellos y, en términos generales, una sociedad en la que la distribución del desarrollo viene determinada por la cercanía a los poderosos será, probablemente, una sociedad incapaz de mantener los avances en materia de igualdad que hemos visto de la Era Socialdemócrata, tanto en el campo racial como en lo relacionado a las diferencias de género.

Decía Arthur Okun en *Igualdad y eficiencia* que una sociedad óptima logra un equilibrio adecuado entre esos dos puntos: la igualdad y la eficiencia. Pero este enunciado se nos antoja erróneo. Mirando la vista atrás, creemos que la sociedad moderna arroja una realidad distinta y que más igualdad supondrá, probablemente, un mayor grado de eficiencia.[15]

De modo que sí, sí deben importarnos las teorías de Piketty. Y precisamente por eso hemos querido debatir sobre todo lo que implica *C-21* para nuestro bienestar presente y futuro.

¿Qué implicaciones tiene *C-21*?

Imaginemos que Piketty nos dice que, en cuestión de un siglo, las economías desarrolladas del Norte tendrán una *ratio* riqueza/renta mucho más alta que la que observamos hoy. Imaginemos también que, según el economista galo, la riqueza heredada irá ganando peso sobre la riqueza total. ¿Significa esto que esto nos lleva a una mala alineación del poder y los recursos económicos, generando en última instancia un declive del bienestar? Es más, ¿acaso el repunte de la *ratio* riqueza/renta nos conduce necesaria e irremediablemente a niveles insostenibles de desigualdad?

Piketty responde que sí a ambas preguntas. En estas cuestiones, sigue la línea marcada por Karl Marx, que ya afirmaba que la distribución igualitaria de la propiedad es difícil de encajar con una economía de mercado en la que la riqueza es transferible. Aunque la situación de partida arroje un escenario igualitario, el tiempo y el azar irán produciendo efectos de largo plazo que dependerán de forma muy directa de la relación entre r y g, donde r es la tasa de retorno del capital y g representa el crecimiento económico. De modo que la economía en su conjunto irá arrojando una *ratio* riqueza/renta cada vez más alta, lo que a su vez empujará al alza la desigualdad.

Piketty lo plantea así:

> Hay muchos *shocks* que contribuyen a empujar al alza la desigualdad en lo tocante a la distribución de la riqueza. Hay *shocks* demográficos, *shocks* en las tasas de retorno del capital, *shocks* en el desempeño del mercado de trabajo… También hay diferentes comportamientos a la hora de fijar el alcance del esfuerzo ahorrador. Y en todos estos

> modelos, la tendencia de largo plazo de la desigualdad de riqueza se multiplicará conforme vaya creciendo la brecha entre *r* y *g*. Un diferencial entre *r* y *g* significa que la economía irá avanzando de forma progresiva hacia una creciente desigualdad. Poco a poco, el reparto de la riqueza convergerá hasta dibujar una distribución de Pareto en la que los más ricos irán ganando terreno conforme se consolide el diferencial $r > g$. (Ver Champernowne, 1953; Stiglitz, 1969; Piketty y Zucman, 2015.)
>
> En este tipo de modelos, cambios pequeños en el equilibrio $r - g$ pueden generar alteraciones significativas en los niveles generales de desigualdad. Por tanto, lo que determina las dinámicas y el alcance de la desigualdad de riqueza es la interacción $r - g$, pero también las respuestas políticas e institucionales a esta cuestión. Entre esas respuestas, podemos citar la fiscalidad aplicada a los ingresos, el patrimonio y las herencias, así como el efecto de la inflación, las nacionalizaciones, las expropiaciones, la destrucción del capital físico…[16]

Según lo que apunta Piketty en su obra, esas respuestas suelen quedarse cortas. Y es que, conforme aumenta la desigualdad de riqueza, aumenta la demanda de políticas igualitarias, pero también crece la capacidad que tienen las élites a la hora de bloquear este tipo de medidas orientadas a reequilibrar el reparto de los recursos. En *C-21* se explica que esta situación contribuye a formar una plutocracia tan fuerte que su poder sólo se ha visto minado por acontecimientos extremos, como las guerras mundiales o las revoluciones de alcance global. Hablamos, además, de factores que sólo tuvieron un impacto temporal, ya que dichas correcciones han terminado siendo revertidas con el paso del tiempo.

Desde la publicación de *C-21*, Thomas Piketty ha evitado convertirse en una suerte de «profeta del desastre de la desigualdad». El rol que ha jugado es el de un intelectual con fama e influencia. Y el mensaje que ha llevado a todos los rincones del mundo no es el de un observador pesimista e incapaz de ofrecer alternativas. En sus escritos y, sobre todo, en sus acciones, podemos ver que Piketty confía en nuestra capacidad colectiva para definir el rumbo que seguiremos en el futuro, por encima de las circunstancias actuales.

En el capítulo 10, Branko Milanovic carga las tintas contra el rol de Piketty como autor. Según Milanovic, las teorías de Marx o Piketty son válidas únicamente si se dan una serie de factores institucionales que él ha dado en llamar «nuevo capitalismo». Pero hay otras fórmulas y otros marcos institucionales que pueden marcar el rumbo de la economía de mercado, como

ya ocurrió en el pasado. Pensemos, por ejemplo, en lo que podríamos denominar socialdemocracia avanzada. Nos referimos al orden político posterior a la segunda guerra mundial, en el que el Estado y la sociedad centraron el tiro en igualar la distribución de ingresos y en compensar la riqueza «heredada» con nuevas formas de propiedad, como los derechos sociales. Dentro de un paradigma así, no hay conexión entre la distribución de la riqueza y la distribución del ingreso. Pero, según escribe Milanovic, también podríamos hablar de otros sistemas. Pensemos, por ejemplo, en un capitalismo clásico, a la manera de la pequeña sociedad burguesa que describía Karl Marx. En este contexto, la distribución de la riqueza y los ingresos está marcada por tres fuerzas identificadas por David Ricardo: tierra, capital y trabajo. Las relaciones entre dichos factores son, además, sustancialmente diferentes.

Karl Marx ya alzó la voz ante el tipo de críticas que ahora lanza Branko Milanovic. En su opinión, era un error aspirar a una suerte de socialismo burgués que no sólo se antoja inalcanzable sino que, incluso en el caso de llegar a desarrollarse por accidente, tendría fecha de caducidad pues no sería sostenible. Pero esas críticas no significan que Milanovic esté equivocado.

El mundo que dibuja Piketty puede resultarnos deprimente porque se antoja predeterminado. Mientras la tasa de retorno del capital (r) se mantenga por encima de la tasa de crecimiento de la economía (g), iremos inevitablemente hacia una sociedad con mayores niveles de desigualdad. De modo que la única respuesta posible será identificar con claridad la riqueza de las élites y, a continuación, aplicarle una fiscalidad capaz de invertir la tendencia. Y todo eso suponiendo que los políticos son capaces de vencer la habilidad de las élites a la hora de blindarse ante este tipo de pretensiones.

Según apunta Gareth Jones en el capítulo 12, éste es un reto mayúsculo, ya que la naturaleza del capital en el siglo XXI no entiende de fronteras. El auge de la riqueza en los años de la industrialización fue de la mano del surgimiento del Estado-nación en Europa y el resto del mundo. El Estado servía entonces como un medio para promover la acumulación de capital. Pero, en la actualidad, el capital busca situarse por encima de las demarcaciones territoriales y opta por recorrer el mundo en busca de beneficios y de nuevas formas de protección. Las interesantes investigaciones

de Gabriel Zucman sobre el rol de los «paraísos fiscales» y la publicación de informaciones como las recogidas en los Papeles de Panamá confirman la naturaleza volátil y esquiva del capital moderno.

¿Qué debemos hacer mirando al futuro?

Por todas las razones expuestas en páginas anteriores, entendemos que *C-21* es un libro muy serio, que nos advierte de problemas que aún estamos a tiempo de evitar. No sabemos qué rumbo seguirá el mundo en un futuro, pero sí que la economía parece estar recorriendo una senda preocupante desde hace alrededor de tres décadas. De modo que toca hacernos algunas preguntas. ¿Cómo podemos frenar esta deriva? ¿Cómo blindarnos ante semejante panorama? Son preguntas que tienen sentido, pero que se antojan prematuras. Como dijo Abraham Lincoln el 16 de junio de 1858 en su célebre discurso en Springfield, Illinois, «primero tenemos que tener claro dónde estamos y hacia dónde vamos», porque sólo entonces podremos «juzgar adecuadamente qué debemos hacer y cómo lo debemos hacer». El siguiente paso, siguiendo las enseñanzas de John Maynard Keynes, sería actuar «con cabeza». Pues bien, este libro aspira a actuar siguiendo esas recomendaciones, porque queremos exponer de forma clara y ordenada qué debemos hacer mirando al futuro.

Para ayudar a nuestros lectores, hemos intentado seguir una secuencia más o menos lógica. En la primera parte reunimos a tres autores (Art Goldhammer en el capítulo 1, Bob Solow en el capítulo 2 y Paul Krugman en el capítulo 3) que reflexionan sobre el fenómeno que ha supuesto la publicación de *C-21* y que también nos dejan su opinión sobre las implicaciones que tiene la obra de Piketty.

La segunda parte del volumen está consagrada al mismo concepto de capital, cuya explicación es vital para abarcar de forma íntegra este debate. Piketty nos ofrece su forma de interpretar qué es el capital, pero no podemos asumir su visión como una verdad incontestable, sino que debemos ahondar en el significado del capital y plantearnos sus distintas dimensiones. Por eso la segunda parte incluye al menos cinco distintas visiones del capital.

Así, Devesh Raval explica en el capítulo 4 que Piketty presenta sus argumentos en términos teórico-económicos, siguiendo una línea histórica de pensamiento que tiende a evaluar el capital y el trabajo como elementos intercambiables, en un contexto elástico y de sustitución. Pero académicos como el propio Raval apuntan que la situación es más compleja. En su opinión, si bajamos al nivel micro, esta teoría no se sostiene. En dicho plano, el *stock* agregado de capital o trabajo constituye, en realidad, un promedio resultante de las elasticidades micro y de elasticidad de la demanda para la producción. Raval pone de manifiesto una pregunta que se hace cualquier lector de *C-21*: ¿el hecho de que el capital gane productividad marginal conforme se va acumulando constituye un argumento suficiente para sostener la tesis del libro? ¿Y, si esto no es así, hasta qué punto siguen en pie las reflexiones de Piketty?

Por su parte, Suresh Naidu identifica en el capítulo 5 dos versiones de Piketty: un Piketty «domesticado», que trabaja dentro del marco que nos brindan los modelos económicos neoclásicos, y un Piketty «salvaje», liberado de esos corsés limitantes. Para Naidu, la cuestión última a la que nos enfrentamos después de lo que ha supuesto *C-21* tiene que ver con un problema de política económica. Y ese problema está ligado a la capacidad de los ricos para poner de nuevo en vigencia una estructura de la propiedad inspirada en la Edad Dorada y basada, por tanto, en un enriquecimiento creciente, ligado a la capacidad de las élites para blindar y engordar sus rentas.

Pero la segunda parte incluye también tres ensayos críticos con el concepto de «capital» que emplea Piketty. Según el economista galo, el siglo XX fue una excepción para las dinámicas de la desigualdad, pero el siglo XXI seguirá patrones más similares a los que se dieron en los siglos XVIII y XIX. Daina Ramey Berry critica en el capítulo 6 la interpretación que hace Piketty de aquellas épocas anteriores. Por ejemplo, Ramey Berry destaca el rol que tuvo la esclavitud en la acumulación de riqueza ocurrida entonces. El trabajo forzoso no sólo incidía de manera directa en el enriquecimiento de las élites, sino que también golpeaba a los trabajadores libres, cuya capacidad de negociación se veía mermada a raíz de la «competencia» que suponían los esclavos. Dando por buena la interpretación de Ramey, podríamos decir que

consolidar una reedición de la Edad Dorada será complicado en un siglo XXI en el que la esclavitud ha sido, en gran medida, superada. Pero cuidado, porque sí hay quienes detectan patrones equiparables. Por ejemplo, Branko Milanovic señala que los obstáculos a la libre circulación de trabajadores constituyen un golpe a la igualdad laboral y amplían la brecha entre las economías desarrolladas del Norte y los países emergentes del Sur.

En *C-21* también parece plantearse que las únicas fuentes reales de riqueza son los privilegios concedidos por el Estado, los activos físicos (tierras, edificios, maquinaria…), la amortización de títulos de deuda o el control de organizaciones que manejan activos físicos o financieros. Para Piketty, los sueldos altos son simplemente algo puntual y transitorio, que se puede dar en determinados puntos de cruce entre oferta y demanda, pero que no constituyen una verdadera y duradera fuente de riqueza. De modo que, en su opinión, los sueldos altos no implican un repunte significativo en los niveles agregados de desigualdad patrimonial. Pero Eric Nielsen refuta esta interpretación en el capítulo 7, recordando que el capital humano juega un papel fundamental en la riqueza del siglo XXI, con lo que eso supone para los sueldos, la riqueza y la desigualdad.

Por su parte, tanto Mike Spence como Laura Tyson argumentan en el capítulo 8 que, si bien el capital físico e industrial fue muy relevante en las dinámicas que antaño marcaron la distribución de la riqueza, la situación presente y futura es muy distinta. En opinión de Spence y Tyson, es preciso combinar las lecciones de *C-21* con un entendimiento claro de los cambios tecnológicos que estamos viviendo, tal y como hacen Erik Brynjolfsson y Andrew McAfee en *La segunda era de las máquinas*. Solamente así seremos capaces de debatir sobre la desigualdad desde un entendimiento más avanzado del futuro que nos espera.

Además, el capítulo 9 nos sirve como un «puente intelectual» entre el examen que hacemos del concepto de capital y las distintas dimensiones de la desigualdad. David Weil, que firmó el capítulo mientras servía como alto cargo del Departamento de Trabajo de Estados Unidos, reflexiona sobre lo que él mismo denomina la «fractura laboral». Antaño, las grandes empresas ocupaban a trabajadores de todo tipo, abarcando distintos niveles de cualificación y diferentes especializaciones. Hoy, una parte importante del

empleo termina siendo subcontratado o derivado, para que lo brinden otras empresas o se realice desde sedes ubicadas en demarcaciones con menores costes. Trabajadores que antaño habrían formado parte de la nómina de las grandes empresas y que, por tanto, se habrían beneficiado de los beneficios que esto supone, se ven hoy excluidos de esta situación. Esto genera una especie de carrera hacia el abismo y supone perder una fuerza que sí actuó a favor de la igualdad en el siglo XIX. De modo que, como consecuencia de esa «fractura laboral», se consolida un nuevo marco empresarial en el que la desigualdad tiende a crecer, con independencia de la relación entre capital y factor trabajo.

Tras evaluar el concepto de capital que nos brinda Piketty y aportar nuevas visiones sobre esta cuestión, el volumen pasa a su tercera parte, en la que los distintos autores reunidos examinan distintas dimensiones de la desigualdad que pueden resultar de una distribución poco equitativa de la riqueza:

- En el capítulo 10, Branko Milanovic apunta que el equilibrio entre la propiedad y la desigualdad depende de forma crítica del modo en que se gestionan las instituciones político-económicas.
- En el capítulo 11, Christoph Lakner critica *C-21* por centrar su visión de la desigualdad en las diferencias internas que hay dentro de cada país. Para Lakner, el galo se equivoca en este enfoque pues, desde el arranque de la Revolución Industrial, el asunto central son las divergencias de riqueza observadas entre unos países y otros.
- En el capítulo 12, Gareth Jones critica la ausencia de una teoría del «espacio» en *C-21* y señala que, en la obra de Piketty, la geografía aparece presentada como un mero contenedor estadístico y no como un factor capaz de brindar contexto al estudio de la desigualdad. Para Jones, la geografía amplifica y propaga la desigualdad, pero esto no aparece reflejado en los trabajos de Piketty.
- En el capítulo 13, Emmanuel Saez subraya lo mucho que desconocemos de la desigualdad en un mundo global y complejo. Para Saez, si queremos entender dónde estamos y hacia dónde vamos, hay que cambiar nuestros sistemas de contabilidad nacional y profundizar en el estudio de la

distribución de la renta, para medir mejor las diferencias patrimoniales y de ingresos, pero también para entender mejor qué efectos tienen las regulaciones y los impuestos en la desigualdad.

- En el capítulo 14, María Cristina De Nardi, Giulio Fella y Fang Yang destacan que una *ratio* capital/renta elevada o un alto peso de las rentas del capital sobre la renta nacional no se traducen necesariamente en un aumento de la desigualdad. De Nardi, Fella y Yang creen que es preciso examinar esa relación con más detenimiento y cuidado.
- En el capítulo 15, Heather Boushey evalúa en clave feminista los efectos que podría tener la consolidación de una herederocracia como la que hemos apuntado en anteriores líneas. Históricamente, las relaciones de género se vuelven especialmente duras para las mujeres cuando el estatus social depende de quiénes son nuestros padres o nuestros familiares. Ni las mujeres más acomodadas se libran de estas dinámicas.
- En los capítulos 16 y 17, Mark Zandi y Salvatore Morelli toman un enfoque distinto. Sus reflexiones se refieren a lo difícil que es manejar el ciclo económico y promover el crecimiento en un entorno de creciente desigualdad. Ni Zandi ni Morelli caen en el conservadurismo de afirmar que «hacen falta más investigaciones»: ambos son claros a la hora de declarar que hay un riesgo muy certero de que el repunte de la desigualdad complique el manejo del ciclo económico y la promoción del crecimiento, pero también abren la puerta a la posibilidad de aminorar o incluso compensar estas dinámicas, de modo que no caen en el pesimismo determinista.

La cuarta parte presenta distintas objeciones a las teorías de Piketty. Se trata de cuatro ensayos volcados en una perspectiva institucional, intelectual e histórica. Marshall Steinbaum defiende en el capítulo 18 que la Era Socialdemócrata, ocurrida tras la segunda guerra mundial y marcada por unos niveles más moderados de desigualdad, fue el resultado de las catástrofes políticas y militares que se dieron en la primera mitad del siglo XX. Steinbaum añade que dichos acontecimientos desacreditaron al viejo mundo de la Edad Dorada, marcado por las desigualdades políticas y económicas.

David Grewal se refiere en el capítulo 19 a la evolución legal y política que dio pie a la Edad Dorada. Remontándose al siglo XVII y XVIII, Grewal reflexiona sobre cómo ha evolucionado el concepto de riqueza y el rol que asignan las sociedades occidentales a los propietarios. Ellora Derenoncourt apunta en el capítulo 20 que Piketty debió haberse ocupado con mayor detalle de las profundos orígenes institucionales e históricos que explican la desigualdad de riqueza. Para compensar esas carencias de *C-21*, articula una explicación que bebe de Daron Acemoglu, James Robinson y Simon Johnson. De modo que sí, se habla de instituciones «extractivas» e «inclusivas», pero con un enfoque aún más complejo, que le da una nueva vuelta de tuerca a estas teorías. En el capítulo 21, Elisabeth Jacobs apunta que la política está presente y ausente en *C-21*. La obra del economista galo identifica importantes leyes económicas y también detecta procesos institucionales muy relevantes, pero Piketty no describe con claridad la interacción entre ambos campos.

Como editores de este volumen, creemos que es importante terminar esta introducción admitiendo que, en efecto, la tesis central de Piketty es que el aumento de la desigualdad es algo predecible en una sociedad capitalista, pero recordando que el propio autor no ha dudado en ejercer su rol como intelectual público de forma responsable, evitando convertirse en una voz pesimista que se limita a describir una inevitable decadencia. Piketty cree que esas fuerzas que describe su libro se pueden revertir, porque opina que tenemos la capacidad colectiva de forjar nuestro destino incluso en un contexto de circunstancias adversas. Pero, en cualquier caso, la última palabra le corresponde a él. Por eso el capítulo 22 lleva su firma. Ya que estamos debatiendo sobre su libro, nadie como el propio Thomas Piketty para cerrar la obra y aportar su opinión sobre los argumentos, críticas y matices que se han incluido en este volumen.

PRIMERA PARTE

El impacto de Piketty y *El capital en el siglo XXI*

Capítulo 1

El fenómeno Piketty

ARTHUR GOLDHAMMER

La mayoría de los libros escritos por economistas despacha apenas mil o dos mil copias. El capital en el siglo XXI *tiene una extensión superior a las setecientas páginas, pero sus cifras de ventas a nivel mundial están ya por encima de los dos millones de ejemplares. De hecho,* C-21 *ha sido traducido a más de treinta idiomas. El interés por el libro empezó incluso antes de que la obra fuese publicada en inglés: en las librerías de Washington, los ejemplares disponibles en francés «volaban» de las estanterías. En este capítulo, el traductor del libro al inglés, Art Goldhammer, examina lo que hemos dado en llamar «el fenómeno Piketty». Goldhammer se pregunta qué hizo de* C-21 *un libro superventas y qué explica el enorme entusiasmo que ha despertado Piketty. La mirada que nos traslada permite entender mejor el éxito cosechado por el economista galo, al tiempo que ayuda a entender mejor el furor que ha despertado su obra.*

En la primavera de 2014 salió a la calle la traducción al inglés de *El capital en el siglo XXI*, libro de Thomas Piketty que tuve el honor de traducir. Apenas unos meses después, la obra había vendido ya más de 400.000 copias. Si alcanzar semejante cifra de ventas es una proeza para cualquier autor, el número es aún más impactante si tenemos en cuenta el contenido del libro. Al fin y al cabo, estamos hablando de un ensayo económico, con casi setecientas páginas de extensión, repleto de tablas estadísticas y gráficos, y complementado con un apéndice online que aporta aún más datos y referencias

adicionales a investigaciones académicas relacionadas con los temas de *C-21*.[1] Un año después, las cifras de ventas del libro habían rebasado la barrera de los dos millones de copias, gracias a la buena acogida obtenida en más de una treintena de países (ver tabla 1.1).

El impacto fue tal que el libro no solamente se comentó en publicaciones académicas, sino que también apareció en las reseñas de periódicos y revistas. Su autor se convirtió en un invitado recurrente de programas de radio y televisión emitidos en todo el mundo. De hecho, Piketty llegó a aparecer en programas de entretenimiento como *The Colbert Report*, en Estados Unidos.[2] Además, el economista francés fue invitado a reunirse con personalidades como Jack Lew (secretario del Tesoro de Estados Unidos), Gene Sperling (asesor de la Presidencia de Estados Unidos) o Elizabeth Warren (senadora de Estados Unidos). A raíz de todas estas apariciones, se empezó a hablar de Piketty como de una especie de *estrella del rock* de la economía, hasta el punto de que la portada que le dedicó *Bloomberg Businessweek* fue maquetada, a modo de parodia, como una suerte de revista para quinceañeros.[3]

TABLA 1.1 **Ventas de C-21, por idioma y país.**

IDIOMA	EJEMPLARES IMPRESOS (hasta diciembre de 2015)
Francés	274.910
Inglés	650.000
Alemán	108.270
Griego	7.357
Italiano	71.353
Húngaro	1.850
Portugués	155.367
Castellano	101.500
Coreano	88.000
Japonés	163.000
Sueco	8.000
Turco	33.000
Chino simplificado	282.500
Chino complejo	44.000

Polaco	16.460
Serbio	1.750
Ruso	7.000
Holandés	50.981
Croata	3.000
Noruego	12.000
Danés	7.000
Catalán	10.000
Checo	5.500
Esloveno	4.380
Eslovaco	1.905
Bosnio	1.000
Total	2.110.083

Fuente: Éditions du Seuil suministró estas cifras al autor.

Nota: No hay cifras para las versiones en rumano, tailandés, tamil, hindú, mongol, bengalí, letón, árabe, finlandés, macedonio, vietnamita y ucraniano.

En las librerías, era habitual encontrarse copias de *C-21* al lado de *bestsellers* que nada tienen que ver con la economía. Incluso en algunos campus universitarios aparecieron camisetas con la fórmula $r > g$, popularizada en las páginas de *El capital en el siglo XXI*.[4] Incluso la reunión anual de la Asociación Americana de Economistas en 2015 terminó convertida en una cumbre sobre el libro de Piketty, que fue elogiado por dos economistas galardonados con el premio Nobel.

El *Financial Times* intentó, sin éxito, refutar las conclusiones del libro de Piketty.[5] El gobierno galo le ofreció ser reconocido como Caballero de la Legión de Honor, aunque el autor de *C-21* rechazó la distinción. Y, al final de 2014, el mismo *Financial Times* que había intentado desacreditar su trabajo algunos meses atrás acabó premiando el libro como el mejor del año en el campo económico.[6] Por todas estas razones, y muchas otras, *El capital en el siglo XXI*, se ha convertido en un fenómeno editorial y social que merece ser analizado y debatido.

En las siguientes líneas, intentaré explicar por qué creo que *C-21* ha tenido tan buena acogida. Advierto, eso sí, que no es fácil darle una explicación a algo tan impactante como el «fenómeno Piketty». Y añado, además, que ceñiré mi análisis a Estados Unidos, donde el impacto y la influencia del libro han sido aún mayores que en la propia Francia.

Creo que hay una serie de factores que han contribuido al éxito del libro y que esos factores estaban ahí desde hace muchos años, pero es justo apuntar que ningún otro trabajo sobre este tema había logrado la fenomenal acogida que sí ha conseguido Piketty. De modo que, aunque hay correlación, no cabe hablar de causalidad. Por tanto, sigue siendo un misterio por qué este libro publicado por este autor en este momento ha logrado semejante éxito. Y, de hecho, ese misterio seguirá ahí, porque ni siquiera las mejores editoriales pueden anticipar éxitos como el que cosechó *C-21*.

Mi análisis sobre el éxito de *C-21* se divide en cinco partes. En primer lugar, hablaré del clima previo a la publicación del libro, para poner de manifiesto que ni siquiera los más optimistas esperaban un éxito así. En segundo lugar, evaluaré la influencia que han tenido en el debate sobre la desigualdad el estallido de la Gran Recesión y el difícil contexto político-social de los años 2007 a 2009. En tercer lugar, me referiré a las críticas que recibió el libro tras su publicación, que igualmente han marcado la recepción de la obra de Piketty. En cuarto lugar, hablaré de las respuestas académicas a *C-21*, centrándome en disciplinas ajenas a la economía. Y, por último, dedicaré la quinta parte de mi análisis a las respuestas políticas que ha alimentado el libro, tocando también las reflexiones que hace Piketty sobre la relación entre democracia y capitalismo.

El clima previo a la publicación del libro

Antes de que *C-21* saliese a la venta, nadie podía esperar un fenómeno como el que hemos vivido. Ian Malcolm, editor de Harvard University Press, compró el libro con la esperanza de vender un máximo de 200.000 copias a lo largo de un período de dos o tres años.[7] Su estimación se basaba en su experiencia previa en Princeton University Press, que publicó con éxito el

libro *Esta vez es distinto: ocho siglos de necedad financiera* de Carmen Reinhart y Kenneth Rogoff. Aunque hay diferencias entre ambas obras, también es cierto que el perfil de los dos libros guarda ciertas similitudes. De entrada, hablamos de autores con un marcado perfil académico. Además, en ambos casos se plantean series estadísticas largas, con la ambición de cubrir siglos de historia económica. Por tanto, tenía sentido pensar que podía haber interés por un libro como el de Piketty, sobre todo a raíz de la ansiedad que generó la Gran Recesión en las economías más desarrolladas del mundo.

Pero el máximo responsable de Harvard University Press, William Sisler, era menos optimista. Él también quería que *C-21* entrase en el catálogo de la editorial, porque pensaba que el libro «haría ruido» y despacharía «entre 10.000 y 20.000 copias, con un poco de suerte».[8] Huelga decir que alcanzar semejante nivel de ventas no es precisamente una cifra baja para un libro académico. Al fin y al cabo, la audiencia de este tipo de obra suele ser más limitada y especializada. El tiempo demostró que tanto el editor como el director de la editorial infravaloraron el potencial del libro, sobre todo en el caso de Sisler. No fueron los únicos: quien suscribe estas líneas tampoco anticipaba semejante éxito… ¡Si lo hubiese sabido, habría pensado en pedir un pequeño porcentaje de las ventas!

De modo que nadie anticipaba la estupenda acogida que tuvo *C-21*, ni siquiera teniendo en cuenta que las primeras críticas que recibió la obra fueron muy favorables o que el propio Piketty tenía ya cierta reputación a ambos lados del Atlántico, en Estados Unidos y en su Francia natal.

El salto a la prensa del trabajo de Piketty se debe a Roger Guesnerie, un distinguido economista del Collège de France que comentó la obra en un artículo. Además, *C-21* tenía el respaldo de un editor galo como Pierre Rosanvallon, otro profesor del Collège de France al que también he tenido la oportunidad de traducir al inglés. Poco a poco, los medios fueron haciéndose eco de la obra de Piketty, hasta el punto de que hubo quien habló del libro como «la principal contribución de Francia a las ciencias sociales en la última década».[9]

Nótese que ya los primeros lectores del libro se referían a *C-21* como un volumen tan ambicioso que merece ser descrito como una gran obra de las «ciencias sociales» en general, y no sólo de la economía en particular.

Probablemente, esto llamó la atención de Harvard University Press, pues el libro combinaba el peso específico de la disciplina económica con el interés que podía despertar en otros campos que, de hecho, constituyen la base de lectores de la editorial.

De modo que publicar *C-21* en Estados Unidos parecía tener sentido como estrategia editorial, aunque esto no significa que la decisión estuviese exenta de riesgo. Y es que las primeras referencias al libro en Francia no obedecían a una obra terminada, sino al manuscrito que Piketty había hecho circular entre diversos académicos. Por tanto, Harvard University Press estaba cerrando un contrato sin conocer realmente el resultado final. De hecho, el libro que terminó firmando Piketty resultó ser dos veces más largo de lo esperado, lo que no sólo acarrea mayores costes de traducción e impresión, sino que también puede alejar a lectores que, si bien tengan interés por el tema, terminen desistiendo por el extenso tamaño del libro.

Por otro lado, lo cierto es que Piketty nunca había logrado que sus publicaciones llegasen a grandes audiencias. En realidad, sus trabajos tenían buena acogida entre economistas o historiadores, pero poco más. Sí es cierto que sus investigaciones académicas sobre la desigualdad de ingresos, firmadas al alimón con Emmanuel Saez, habían generado cierto debate en ambientes más especializados, pero esto no permitía pensar que el gran público estuviese preparado para recibir con tanto entusiasmo un libro como *C-21*.

La decisión, por tanto, era arriesgada. Piketty había publicado un libro en 2001 que nunca se tradujo al inglés y que tampoco tuvo éxito en Francia. Se trataba de un largo y denso volumen sobre la evolución de las rentas altas en Francia.[10] El economista francés también sacó a la luz un ensayo, titulado «La economía de la desigualdad», pero este trabajo sólo se tradujo al inglés tras el éxito de *C-21* y, además, hablamos de una obra que no aportaba la rica base estadística que sí está presente en *El capital en el siglo XXI* y que tanto ha contribuido a cimentar el «fenómeno Piketty».

Normalmente, los trabajos académicos que se publican en Francia no dan el salto al inglés hasta que han cosechado el aplauso de otros académicos. Ese filtro reduce, al menos *a priori*, el riesgo que asumen las editoriales cuando

deciden traducir y publicar en Estados Unidos. Pero el caso de *C-21* es aún más complejo. Cuando la traducción al inglés estaba casi rematada, el libro original acababa de salir a la calle en Francia.

Recuerdo que viajé a Francia por aquellas fechas y que una revista le dedicó a Piketty una durísima portada en la que le presentaban como un peligroso marxista… Aunque ese tipo de ataques podía perjudicar el desempeño del libro en Estados Unidos, también era una señal de que *C-21* estaba generando debate y polémica.

El caso es que, a pesar de las críticas, *El capital en el siglo XXI* funcionó bien en las librerías francesas. A veces se dice que el mercado galo no reaccionó hasta que Piketty triunfó en Estados Unidos, pero esto no es cierto. Desde que salió a la venta, *C-21* logró cifras sólidas de ventas, despachando decenas de miles de copias en un mercado más pequeño que el estadounidense. Lo que sí es cierto es que el ritmo de compras se aceleró tras el enorme éxito cosechado por Piketty en Estados Unidos pero, siendo justos, el libro ya había sido un éxito en Francia desde el primer momento.

En cualquier caso, las ventas en el extranjero no son ninguna garantía de éxito para las editoriales estadounidenses. A lo largo de mi carrera he traducido trabajos de académicos galos como Pierre Rosanvallon, un hombre muy influyente en Francia que nunca ha logrado triunfar en el mercado estadounidense. Quizá la diferencia radica en que Rosanvallon ha escrito sus libros pensando principalmente en el público francés, mientras que Piketty ha firmado *C-21* con la mirada puesta en una audiencia global, de modo que el resultado es una obra que se puede entender perfectamente en todo el mundo, ya que sus reflexiones, sus gráficos y sus aportes estadísticos abarcan décadas de historia de las principales economías del mundo.

Por otra parte, también es cierto que «comprar» un libro no es lo mismo que «leer» un libro. *The Wall Street Journal*, crítico con Piketty, consultó los datos de lectura de Amazon Kindle y sugirió que muchos de los compradores de la obra no acabaron el volumen. Según dicho medio, la obra de Piketty es comparable a la de Stephen Hawking, un físico «muy comprado» pero «poco leído».[11]

El caso es que sí había razones para pensar que el éxito del libro en Francia no podría ser replicado en Estados Unidos. No hay que olvidar que Piketty tiene cierta presencia pública en el país galo, no sólo como economista sino también como actor político. Antes de las elecciones presidenciales de 2012, por ejemplo, el futuro presidente François Hollande participó en un debate con el autor de *C-21* organizado por *Mediapart*.[12] Por tanto, hablar de Piketty en Francia es hablar de un intelectual con relevancia pública, lo que garantiza exposición mediática y facilita la venta de libros.

Hay que apuntar que Piketty se ha significado públicamente en su apoyo a distintos políticos socialdemócratas, lo que le ha granjeado la hostilidad de ciertos críticos escorados a la derecha, como aquellos que le describían en portadas de revista como un peligroso marxista. Pero, todo sea dicho, ese antagonismo puede ser rentable desde el punto de vista editorial, porque la controversia genera debate y anima las ventas. Es más: era fácil anticipar que Piketty recibiría duras críticas por parte de quienes defienden las ideas neoliberales, ya que su libro argumenta que el repunte de la desigualdad de ingresos y de riqueza en Estados Unidos y Gran Bretaña tiene mucho que ver con las políticas adoptadas por Ronald Reagan y Margaret Thatcher. Pero también resulta sorprendente comprobar que las críticas más duras que recibió Piketty en un primer momento venían de la izquierda y no de la derecha. Luego tocaremos este punto, pero antes debemos referirnos al contexto político y social en el que se gesta el éxito de *C-21*.

El contexto político y social de *C-21*

Tiene cierto sentido pensar que el éxito del libro ha tenido mucho que ver con el momento en que se ha publicado. Entre los años 2007 y 2009, la Gran Recesión sacudió la confianza en el modelo del capitalismo desregulado y también aumentó el recelo hacia la disciplina económica, acusada de no ser capaz de entender mejor la crisis que terminamos sufriendo en las economías de Occidente.

En el año 2008, el economista Olivier Blanchard, que entonces impartía clases en el Massachusetts Institute of Technology (MIT) y luego se convirtió en economista jefe del Fondo Monetario Internacional, afirmaba tranquilamente que la macroeconomía gozaba de «buena salud»,[13] pero apenas dos años después reconocía la necesidad de repensar las cosas, sobre todo tras una crisis tan convulsa.[14] Por su parte, Paul Krugman pronunció un duro discurso ante la Eastern Economic Association en el que culpó a la academia de su incapacidad de anticipar una crisis tan honda como la que estalló hace ahora una década.[15]

Tras la caída de Lehman Brothers, se empezó a hablar del «retorno al keynesianismo», pero la resistencia de la esfera política a aumentar los déficits fiscales fue tan férrea que incluso los votantes respaldaron, en muchos casos, estas tesis. En 2008, Blanchard afirmaba que habíamos llegado a una especie de tregua entre neokeynesianos y neoclásicos, pero ese equilibrio estalló por los aires con la crisis, lo que planteó nuevos interrogantes políticos y sociales.

En el campo de la economía, hablar de la «desigualdad sistémica del capitalismo» ha dejado de ser un tabú. Se rompe, por tanto, el ciclo del «auge neoliberal», que podríamos ligar al período comprendido entre 1980 y 2008. En dicho contexto, hablar de desigualdad resultaba tan polémico que quienes pretendían iniciar una conversación sobre estas cuestiones eran acusados de fomentar la «lucha de clases». De hecho, había quienes justificaban la desigualdad como un incentivo para el esfuerzo, la innovación y el desarrollo económico.

Los bancos centrales respondieron a la crisis bajando los tipos de interés, lo que ayudó a restaurar el valor de los activos financieros que se habían tambaleado con la recesión. Sin embargo, el desempleo se mantuvo en tasas excesivamente altas. Los bancos y las empresas aseguradoras se beneficiaron de «rescates» sufragados con dinero público y justificados por la supuesta necesidad de evitar la quiebra de todo el sistema financiero. En paralelo, millones de personas perdían sus casas, al no poder hacer frente a sus obligaciones hipotecarias.

Poco a poco, empezó a calar la idea de que la recuperación llegaba solamente a los más ricos, mientras que la crisis seguía cebándose con los más pobres. Se perdieron puestos de trabajo, se perdieron viviendas, se perdió el sueño de llegar a fin de mes con un mínimo de holgura… De modo que el debate sobre la desigualdad tenía que cobrar fuerza en algún momento.

Es cierto que, mientras todo esto ocurría, las discusiones sobre la desigualdad ya generaban cierto ruido. El propio Piketty gozaba de popularidad en Estados Unidos a raíz de una serie de trabajos académicos que había firmado con Emmanuel Saez desde el año 2003.[16] Sus estudios fueron llamando la atención de analistas y observadores, especialmente por el énfasis que ponían en la creciente disparidad entre el 1 por ciento más rico y el resto de la sociedad.

Por eso, no puede sorprendernos que en 2011 apareciese un movimiento social como Ocupa Wall Street. ¿Su consigna central? «Somos el 99 por ciento.» Cierto es que no podemos afirmar con claridad si este eslogan venía inspirado de manera directa por los estudios de Piketty y Saez. De hecho, no son pocos quienes han abordado este debate inspirándose en otra medición, que en vez de comparar los ingresos o el patrimonio del 1 por ciento más acaudalado con el 99 por ciento restante, compara las rentas de los directivos empresariales con los salarios de los trabajadores promedio.

Lo que Piketty puso encima de la mesa con *C-21* es una mirada a doscientos cincuenta años de desigualdad de renta y patrimonio. Ese trabajo estadístico nos permite debatir sobre el capitalismo con más criterio, pero ¿significa que el economista francés ha logrado cambiar la agenda política? Tras una crisis tan dura como la Gran Recesión, que sin duda constituye uno de esos episodios tan desagradables que uno no espera volver a sufrir a lo largo de su vida, parece normal que surja un mayor interés por echar la vista atrás y ver qué está ocurriendo. Pero esa reacción no es la del político de turno ni la del votante común, sino que constituye un comportamiento más característico de las élites académicas.

La cruda realidad es que los políticos no suelen abordar las dinámicas de largo plazo como hace Piketty. También los electores acostumbran a tomar decisiones basándose en la memoria más o menos reciente. ¿Acaso esperamos que vayan a votar pensando en lo que ocurría en los años de la Edad Dorada?

Lo habitual es que sus decisiones estén marcadas por el devenir del país y de sus circunstancias socioeconómicas en los últimos cuatro años. Por tanto, no podemos ser ilusos y pensar que todos los procesos políticos se desarrollan con la mirada puesta en la historia del sistema capitalista.

Lo que sí es cierto es que, en los meses anteriores a la publicación de *C-21*, el presidente de Estados Unidos, Barack Obama, identificó el aumento de la desigualdad como uno de los asuntos cruciales que iban a marcar su segundo mandato e incluso la siguiente década.[17] Tras la Gran Recesión, la economía fue mostrando signos de mejora, con mayores niveles de crecimiento y menores tasas de desempleo. Pero la preocupación por la desigualdad no se disipó con la progresiva recuperación. De hecho, en su reseña sobre *C-21*, Larry Summers se refirió al interés de la clase política por estos asuntos y declaró que el éxito del libro de Piketty «no debería sorprender a nadie». De acuerdo con el exsecretario del Tesoro y economista de referencia en Harvard, «vivimos en un momento complejo, en el que se habla de la desaparición de la clase media y en el que la Casa Blanca apunta a la desigualdad como un asunto central para el debate económico. Teniendo en cuenta este contexto, es lógico que *C-21* reciba tanta atención, pues el libro documenta el inquietante y creciente aumento de la concentración de renta y riqueza entre las élites del país, ya hablemos del 1, el 0,1 o incluso del 0,01 por ciento más acaudalado».[18]

El presidente Obama no es el único político que habló sobre estas cuestiones de forma recurrente antes de que *C-21* saliese a la luz. La senadora demócrata Elizabeth Warren también pronunció un influyente discurso sobre esta cuestión.[19] Por su parte, el candidato demócrata a la alcaldía de Nueva York, Bill de Blasio, logró vencer en las urnas tras una campaña centrada en denunciar el aumento de la desigualdad.[20]

El debate sobre esta cuestión fue a más, no solamente en referencia a lo ocurrido en los años de la Gran Recesión, sino también con un creciente aluvión de críticas a las políticas de la década de 1980, precisamente el período en el que Piketty identifica un cambio a peor en las dinámicas de la desigualdad. Pero, en cualquier caso, la crisis ha estado en el centro de la conversación. Y es que, aunque su golpe inicial fue recibido por todas las capas de la sociedad, su impacto a corto plazo fue mucho menor entre las

élites, que poco a poco recuperaron buena parte de la riqueza perdida, mientras que el resto de la población sufría una realidad muy distinta, hasta el punto de llegar a perder la vivienda o los ahorros de toda una vida. Esa sensación de injusticia marcó la reacción contra lo que estaba ocurriendo.

El enfoque no siempre se ha centrado en la riqueza o la renta de los más poderosos. Otra vía de estudio era la que exploró el Economic Policy Institute, un *think tank* progresista que documentó durante años el estancamiento de los salarios de la clase media. Su presidente, Larry Mishel, felicitó en otoño de 2014 a la presidenta de la Reserva Federal, Janet Yellen, por haberse referido al grave peligro que supone el aumento de la desigualdad en Estados Unidos. «Yellen merece nuestro aplauso porque se ha atrevido a decir la verdad sobre la desigualdad de ingresos y la movilidad social, dos asuntos que suelen ser ignorados.»[21] Mishel rescató incluso la siguiente cita de la dirigente del banco central estadounidense: «No es ningún secreto que las últimas décadas han estado marcadas por un ensanchamiento de la desigualdad. Lo ocurrido puede resumirse como un fenómeno mixto, en el que por un lado vemos un crecimiento significativo de la renta y la riqueza de las élites y por otro nos encontramos con una mayoría social que ve cómo su nivel de vida se estanca. Creo que es adecuado preguntarnos si una corriente así es compatible con los valores en los que se fundó nuestra nación, especialmente en algo tan importante para los estadounidenses como la igualdad de oportunidades». Yellen tocaba de esta forma una preocupación que va más allá de los números y de las gráficas, porque el miedo a una desigualdad cada vez más elevada trasciende los debates intelectuales de los economistas de la Reserva Federal y llega a todas las capas de la sociedad. De hecho, cuando Yellen habla de la importancia de valores como la igualdad de oportunidades, lo que está haciendo es poner de manifiesto la ansiedad que genera la posible conexión entre el aumento de la desigualdad y la reducción de la movilidad social.

En 2012, el presidente del Consejo de Asesores Económicos de la Presidencia de Estados Unidos, Alan Krueger, pronunció un discurso en el que llamó la atención sobre la relación aparentemente inversa entre la desigualdad, medida por el coeficiente Gini, y la movilidad social. Según

Krueger, una mayor desigualdad llevaría a una menor movilidad social. El gráfico que ponía datos concretos a esta tesis fue bautizado como la «curva del Gran Gatsby» y no tardó en llamar la atención de los medios.[22]

De modo que, sin duda, el contexto político en 2014 era favorable para la publicación de un libro en el que se describe cómo ha evolucionado la concentración de renta y riqueza. *C-21* salió a la venta precisamente en un momento en el que líderes políticos y ciudadanos de a pie expresaban ansiedad y perplejidad sobre estas cuestiones. La democracia se asienta en el desarrollo personal, de modo que pocas cosas generan tantos riesgos para la democracia como la percepción de que el sistema frena la movilidad social y consolida las diferencias.

Es importante señalar, eso sí, que la percepción de que la movilidad social ha ido a menos no es del todo correcta, según revelan los trabajos del economista Raj Chetty con el propio Emmanuel Saez, colaborador habitual de Piketty. Según sus investigaciones, se suele exagerar el descenso de la movilidad social en Estados Unidos. Pero el hecho de que exista ese miedo puede explicarse precisamente porque el aumento de la desigualdad introduce fuertes distorsiones en el debate.[23]

También es importante apuntar que la movilidad social es un ascensor que puede subir o bajar. Aunque no tengo datos concretos para respaldar esta afirmación, estoy convencido de que muchos de los lectores de Piketty forman parte de lo que el economista francés llama la «clase media patrimonial», básicamente el 10 o 20 por ciento de mayores ingresos. Muchos de quienes están hoy en este segmento de renta ganan más que sus padres y dejarán un mayor patrimonio a sus hijos, pero está por ver si las futuras generaciones mantendrán, o no, el mismo estatus socioeconómico.

En cualquier caso, huelga decir que sería paradójico que, en efecto, el grueso de los lectores de Piketty perteneciese a la «clase media patrimonial», pues este grupo es uno de los beneficiarios netos de la concentración de renta y riqueza que viene produciéndose desde la década de 1980. Pero esa paradoja puede explicarse, al menos en parte, porque una parte importante de los lectores de Piketty provienen del espectro político progresista.

Del mismo modo, cabe recordar que, en el momento de la publicación del libro, la Corte Suprema emitió un veredicto que, en la práctica, levantó las restricciones que impedían que las empresas invirtiesen en campañas electorales (caso Citizens United). Para muchos ciudadanos estadounidenses, esto suponía abrir de par en par las puertas de la política a los bolsillos más poderosos del país. El libro de Piketty habla en distintos capítulos de cómo la concentración de riqueza puede terminar degenerando en la distorsión de los procesos políticos democráticos. Aunque la tesis no está del todo desarrollada, Piketty denuncia que esa influencia de las élites ha hecho que Estados Unidos pase de tener una fiscalidad muy progresiva a un modelo como el actual, con impuestos mucho más bajos. Esa transformación crea incentivos perversos, pues los altos ejecutivos intentan maximizar su retribución, haciendo que «el pasado devore el futuro», a base de concebir los salarios con una mentalidad cortoplacista y acaparadora.

Otro asunto del que se ha hablado mucho en relación con la desigualdad es el rol que desempeña la educación en todo este asunto. Sin duda, la justicia del sistema vigente en Estados Unidos ha sido cuestionada en innumerables ocasiones. Se dice que las universidades de élite actúan como cancerberos que blindan ciertas profesiones o determinados empleos a quienes tienen el privilegio de pasar por sus aulas. Si a eso le sumamos los altos costes de matriculación o las políticas de admisión, parece claro que las más prestigiosas instituciones de nuestra educación superior son también agentes que reducen la movilidad social y consolidan una especie de «casta», capaz de retroalimentarse sin abrir su abanico de oportunidades al resto de la sociedad.[24]

En las tres décadas que siguieron a la segunda guerra mundial, un período marcado por la baja desigualdad, se hizo un esfuerzo importante para promover el acceso a estas universidades, a base de introducir exámenes estandarizados como el SAT (Scholastic Aptitude Test).[25] Pero, conforme la desigualdad volvió a aumentar a partir de 1980, la eficacia de estos remedios se vino abajo. Por ejemplo, en la medida en que las familias con más recursos pueden pagar clases particulares a sus hijos, sus posibilidades de aprobar el SAT o cualquier otro examen de admisión vuelven a ser mayores. Por no hablar del creciente peso de la educación privada. Dicha esfera perdió peso

tras la segunda guerra mundial, cuando el país necesitaba más científicos, ingenieros… No obstante, los centros privados llevan décadas volviendo a ganar terreno.

La preocupación por la desigualdad también está ligada a otros asuntos. Por ejemplo, entre amplios segmentos de la clase media ha cundido el miedo a que las grandes fortunas promuevan ideas extremadamente conservadoras a base de financiar al ala más derechista del Partido Republicano. De hecho, ya estamos viendo que, poco a poco, ese miedo se ha materializado en una realidad, de modo que lo que antaño eran ideas con menos influencia hoy constituyen el tronco ideológico de dicho partido.

Todos estos temores se materializan en una nueva versión de lo que Richard Hofstadter definió como la «ansiedad de posición social». El término se refiere al miedo que tiene la «clase media patrimonial» a que sus hijos no disfruten de las mismas oportunidades que ellos. Y es que, si el campo educativo y laboral se vuelve más cerrado, será más difícil tomar el ascensor social con dirección ascendente. Para muchos estadounidenses de centro-izquierda, estamos ante la posible destrucción de lo que se podría llamar el «consenso progresista», es decir, la serie de políticas igualitarias que Arthur Schlesinger definió en su día como el «centro vital» de la vida política estadounidense. Pero lo peor de todo es que la destrucción de ese «consenso progresista» llega a manos de un populismo derechista financiado por grandes patrimonios, tal y como han explicado Theda Skocpol y Vanessa Williamson. Frente a la revolución cultural de la década de 1960, hoy vivimos el auge de corrientes que no dudan en cargar contra las élites intelectuales para imponer su agenda.[26] Por eso, no es de extrañar que, para muchos progresistas con cierto nivel de ingresos y patrimonio, la realidad siga siendo preocupante, no tanto por su situación actual, sino por esa «ansiedad de posición social» que describíamos antes. He ahí uno de los caladeros de lectores del libro de Piketty: personas con miedo a que las élites tumben el marco político de igualdad que tanto trabajo costó crear.

Pero el libro de Piketty también ha tenido eco entre los jóvenes, sobre todo si hablamos de estudiantes universitarios. En facultades de todo el país aparecieron clubs de lectura especializados en *C-21*. A esos jóvenes les motiva la convicción de que estamos ante un punto de inflexión que puede

marcar irremediablemente nuestro futuro socioeconómico. Piketty no tiene todas las respuestas, pero sí ofrece datos que reafirman esa inquietud estudiantil.

El economista francés teme que estemos encaminándonos hacia una nueva época de grandes desigualdades, que requerirá medidas correctivas orientadas a ejercer un «control democrático del capitalismo». Puede que Piketty esté equivocado y que el futuro no sea tan preocupante como se deduce de su obra, pero lo que está claro es que sí hay un miedo compartido por lectores de distintas generaciones a que el escenario de creciente desigualdad que plantea *C-21* se acabe cumpliendo. De modo que, si sumamos la «ansiedad de posición social» de sus lectores más adultos a la ansiedad existencial de su público más joven, parece evidente que el libro puede resultar atractivo para millones de personas, incluyendo a audiencias menos familiarizadas con el estudio académico de la historia económica.

La acogida de la crítica

Tener buenas críticas no es siempre sinónimo de vender tantos libros como ha vendido Piketty, pero a nadie escapa que las buenas valoraciones que recibió *C-21* a su llegada a Estados Unidos han contribuido a impulsar sus ventas a este lado del charco. El libro ya ocupaba titulares antes incluso de estar disponible en las librerías. Una de las primeras reseñas de la obra en inglés la firmó el economista Branko Milanovic. El experto en desigualdad, vinculado al Banco Mundial, leyó la obra original en francés y destacó que Piketty había logrado dar un «salto de calidad con *C-21*». En su opinión, el economista galo «superó sus anteriores trabajos sobre la distribución de la renta y la riqueza» y logró desarrollar «una teoría general sobre el capitalismo, marcada por el estudio de los vínculos entre crecimiento y desigualdad».[27] *The Economist* tomó nota y alertó a los lectores del impacto que tendría el libro, definido como «un trabajo de los que marcan época».[28] En enero de 2014, el libro aún no estaba a la venta en Estados Unidos, pero el escritor de *The New York Times*, Thomas Edsall, alertó a los lectores de la «apisonadora política y teórica» que iba a suponer la llegada de *C-21* a las estanterías de las librerías.

Edsall apuntó que el libro lograría «desafiar la ortodoxia económica de la izquierda y la derecha» y conseguiría probar que «el aumento de la desigualdad no responde a un funcionamiento imperfecto de la economía de mercado, sino que constituye un resultado esperable y una consecuencia lógica de dicho paradigma económico».[29] Edsall también se hizo eco de la reseña de Milanovic y concluyó que *C-21* iba a suponer «un parteaguas para el pensamiento económico».[30]

Como el libro estaba recibiendo tanta atención en los medios, Harvard University Press aceleró el proceso de publicación en Estados Unidos, adelantando un mes la salida a la calle de *C-21*. Pero el empujón definitivo llegó poco después, de la mano de Paul Krugman. El premio Nobel de Economía hizo múltiples referencias elogiosas a la obra de Piketty, primero en su blog, después en su columna en *The New York Times*, más adelante en una reseña publicada por *The New York Review of Books* y finalmente en un evento de la City University de Nueva York, en el que compartió tribuna con el propio Piketty y con otro economista premiado con el Nobel, Joseph Stiglitz.

Desde el primer momento, Krugman se mostró entusiasmado con las investigaciones de Piketty. El 16 de abril de 2014 escribió que «el trabajo de investigación de *C-21* no es sólo importante, sino que hasta podríamos decir que es bello […]. No sólo me parece un trabajo admirable, sino que siento una envidia sana al saber que un colega economista ha logrado completar un volumen así. ¡Qué gran libro!». En otros artículos, se refirió a *C-21* como un trabajo «extremadamente importante, capaz de cambiar para siempre la forma en que hablamos sobre la riqueza y la desigualdad».[31] Como es lógico, la influencia de Krugman en el ámbito económico y político sirvió como catalizador para el éxito del trabajo de Piketty.

Pero Krugman no fue el único premio Nobel de Economía que aplaudió el libro del economista francés. También Robert Solow, cuya teoría sobre el crecimiento ha influenciado notablemente a Piketty, hizo una reseña muy favorable de *C-21* en *The New Republic*, definiendo la obra como «una novedosa y poderosa contribución al viejo debate sobre la desigualdad». Solow se centró en uno de los puntos del libro que han generado más ansiedad: a saber, se refirió a la afirmación de Piketty de que «corremos el

riesgo de que el rol de la riqueza heredada vaya superando a la importancia que tienen los ingresos conseguidos en el presente, que constituyen unas rentas más meritocráticas por definición».[32]

Toda esa publicidad recibida desde antes incluso de su publicación se tradujo en numerosas comparecencias en eventos, foros y cumbres. A mediados de abril de 2014, Piketty visitó la capital de Estados Unidos para pronunciar diversas charlas en organizaciones como el Economic Policy Institute, el Washington Center for Equitable Growth, el Urban Institute, etc. Además, expuso sus investigaciones en la sede del Fondo Monetario Internacional.

Tras la ya comentada reunión con el secretario del Tesoro, Jack Lew, Piketty se desplazó a Nueva York. En su agenda, un discurso en la ONU, un evento en el Coucil on Foreign Relations o un evento en el que compartió cartel con Krugman, Stiglitz y Milanovic. En todas estas citas, Piketty contó con una amplia cobertura mediática que ayudó a multiplicar sustancialmente el alcance de las actividades promocionales del libro.

Pero la gira no terminó aquí. Piketty voló después a Boston, donde su discurso ante el Seminario de Macroeconomía del Massachusetts Institute of Technology (MIT) citó a cinco veces más espectadores de lo habitual, a pesar de que no se trataba de un evento publicitado para el gran público. Luego llegó la Kennedy School of Government de la Universidad de Harvard, otro foro en el que no cabía un alfiler y en el que estuvo acompañado por el expresidente de Harvard y exsecretario del Tesoro Larry Summers. Pero su agenda no acabó ahí: Piketty también hizo hueco para un encuentro con la senadora demócrata Elizabeth Warren, con la que se citó en el histórico Faneuil Hall.

Durante todo este periplo, los medios seguían hablando del libro con entusiasmo, refiriéndose a Piketty como un economista joven y guapo que estaba convirtiéndose en una especie de estrella del rock de esa misma disciplina a la que se suele describir como una «ciencia lúgubre». Las cifras de ventas respaldaban el creciente interés por *C-21*: en ciento dos años de historia, ningún libro de Harvard University Press había despachado tantos ejemplares en tan poco tiempo. De hecho, la editorial tuvo que acelerar el ritmo de impresión de nuevas copias, pisando el acelerador en sus talleres de impresión en Inglaterra e India.[33]

Sería fácil centrarnos solamente en las numerosas reseñas positivas que recibió el libro, pero sería un error plantear que *C-21* fue acogido con un aplauso generalizado. Quizá la mayor sorpresa de todas fue que los detractores más vociferantes, al menos en un primer momento, no venían de la derecha, sino de ciertos grupos de izquierda que criticaban la «pasión infantil de Piketty por las matemáticas» o su «insistencia en centrar el análisis económico en la cuestión distributiva».[34] Por su parte, Dean Baker sí reconoció que, en efecto, la desigualdad ha aumentado, pero ligó ese aumento de la concentración de renta y riqueza a la búsqueda de rentas y privilegios por parte de abogados, doctores, financieros, etc. Esa opinión, expresada en las páginas de *The New York Times*, ponía en cuestión la tesis central de Piketty, mucho más radical, que vincula el aumento de las divergencias al funcionamiento natural de los mercados libres y desregulados. Según Baker, «un elemento clave para entender el éxito de Piketty es que su libro nos permite decir que el capitalismo es malo y que no hay nada que hacer para evitarlo».[35]

Una de las críticas más duras recibidas por Piketty vino de James Galbraith, otro investigador especializado en el debate sobre la desigualdad. En su reseña del libro, reprochó al economista francés su «confusa definición del capitalismo».[36] Pese a la línea negativa de su crítica, Galbraith sí admitió que Piketty ha puesto encima de la mesa el creciente peso de las herencias, cuyo flujo anual llega al 15 por ciento de la renta nacional en algunas de las economías más ricas del mundo. Al igual que ocurrió con Robert Solow, su valoración de la obra puso encima de la mesa cuestiones que han generado un gran interés más allá de la ciencia económica, en áreas como la historia o la sociología. A eso me referiré en los próximos párrafos.

La respuesta de otras ciencias

Otro rasgo clave del «fenómeno Piketty» es el interés que ha generado entre académicos de ciencias ajenas a la economía. En la primavera de 2012, Piketty pronunció una conferencia en la Universidad de Harvard que, a grandes rasgos, anticipó los temas centrales de *C-21*. Aquella charla reunió a

un centenar de estudiantes y académicos, entre los que la mayoría eran politólogos y sociólogos, no economistas. Tres años después, en la primavera de 2015, Piketty volvió a Harvard, esta vez invitado por Sven Beckert, un historiador que se está especializando en estudiar la historia del capitalismo, un campo que cada vez está cobrando más relevancia en el ámbito académico y editorial.[37] Pues bien, esta vez Piketty llenó el salón de conferencias más grande de la universidad, con capacidad para más de 1.500 personas. De hecho, hubo gente que no pudo entrar al recinto, de modo que el aforo se quedó pequeño.

El contraste entre ambas comparecencias de Piketty en Harvard ilustra el efecto que ha tenido *C-21* en la reputación del economista galo en foros académicos. Antes de la publicación del libro, su relevancia se circunscribía a círculos económicos especializados en el estudio de la desigualdad. Hoy, su influencia es notable en el ámbito económico, pero también alcanza niveles significativos en campos como la sociología o las ciencias políticas. De hecho, que un historiador como Beckert se acerque al economista francés tiene sentido, porque *C-21* llama a estrechar la colaboración entre la economía y otras ciencias sociales, con el objetivo de reorientar las distintas disciplinas y tomar en consideración la evolución a largo plazo del capitalismo.[38]

En la misma línea iba la reseña de Galbraith. A pesar de su tono crítico, su comentario sobre el libro admitía lo importante que es el estudio de la evolución del capitalismo moderno en el largo plazo. Y, en este sentido, tanto Galbraith como Beckert coinciden con Piketty en su interés por conocer el peso que podría estar teniendo la riqueza heredada en las dinámicas de acumulación de capital. Según Galbraith, esos flujos son un factor que merece mucha más atención mediática y académica.

A raíz del colapso financiero de 2008, no faltaron los estudios y las publicaciones sobre la aparente fragilidad de las economías capitalistas. También se habló mucho del excesivo apalancamiento observado en el mundo desarrollado. Incluso se escribió sobre lo volátil que es la riqueza. Pero el trabajo de Piketty, con su enfoque de largo plazo, nos recuerda que, desde su mismo origen, el capitalismo ha demostrado una enorme capacidad de resistencia, a pesar de las crisis que enfrenta de forma más o menos regular.[39] Los datos de Piketty muestran que, incluso cuando se dan grandes alteraciones

en la composición del capital, la tasa de retorno del capital se mantiene más o menos estable, sin oscilaciones significativas. Evidentemente, parte de la riqueza que se acumula en los tiempos de bonanza económica se ve erosionada cuando estalla una recesión, pero eso no significa que el *stock* de capital amasado se derrumbe por completo, ni mucho menos. De hecho, aunque Joseph Schumpeter describió cómo la destrucción creadora contribuye a renovar el panorama empresarial, lo cierto es que los capitalistas y sus herederos tienen la oportunidad de ajustar sus carteras de inversión y rotar sus activos para aprovechar las nuevas fuentes de crecimiento que van surgiendo. De modo que, aunque el capitalismo vaya cambiando, también se alteran las estrategias de las élites económicas, con el objetivo de adaptarse a la nueva situación y de seguir manteniendo su posición dominante.

La amplia serie estadística que presenta *C-21* sobre la evolución del capital heredado nos permite fortalecer la noción de que, en el largo plazo, los patrones de dominio de clase tienden a mantenerse más o menos intactos. Esto contradice el clima de ideas que se cultivó en las últimas décadas del siglo XX, cuando el pensamiento neoliberal estaba en ascenso. Tomemos el caso de Robert Lucas, a quien Paul Krugman ha definido como el macroeconomista más influyente de su generación. En 2004, Lucas afirmó que «de todas las tentaciones en que podemos caer, la más seductora, pero la más dañina y venenosa, es la de centrar nuestro debate sobre la economía en cuestiones distributivas».[40] Pero el éxito de Piketty ha reabierto la conversación sobre cómo se reparte la renta y la riqueza, poniendo en duda la supuesta eficiencia del capitalismo desregulado y abriendo el camino a quienes no compartían el credo de Lucas y otros economistas, cuya fe ciega en el funcionamiento del capitalismo puede también resultar «venenosa», al restringir el desarrollo a una clase privilegiada de capitalistas que se enriquece cada vez más mientras el resto se queda atrás.

En la Francia natal de Piketty también se desarrolló un debate multidisciplinar. La revista *Annales*, quizá la publicación académica más influyente en el campo de la historia, dedicó a *C-21* un número especial.[41] Los editores de la publicación subrayaron que la relación entre las investigaciones de Piketty y el resto de las ciencias sociales es compleja y difusa. Quizá esa incomprensión explica que el autor de *C-21* abandonase su trabajo en Estados

Unidos, donde impartía clases en el MIT y regresase a su país natal, con el objetivo declarado de poner en valor y aportar prestigio a su ciencia, la económica, que tiene más prestigio académico al otro lado del Atlántico.

Pero el reto que asumió Piketty no era sencillo. Algunos historiadores galos le reprocharon la excesiva ambición de su libro. Nicolas Delalande, por ejemplo, reconoció que *C-21* es un gran trabajo, que recuerda a las grandes obras económicas del siglo XIX, pero que no tiene en cuenta todo el contexto histórico que marcó las épocas a las que se refiere en sus investigaciones. Refiriéndose a la fiscalidad progresiva, Delalande subraya que los impuestos progresivos, que Piketty vincula a las dos guerras mundiales, fueron introducidos mucho antes de estos conflictos, como muestra la historia tributaria de Prusia, Suecia, Reino Unido, etc.[42] Pero incluso estas críticas contribuyen a fortalecer el debate sobre *C-21*. Al fin y al cabo, el significado último del trabajo de Piketty dependerá, en gran medida, de que su estudio de largo plazo sobre las dinámicas del capitalismo se vaya asentando y extendiendo, aunque sea matizado o enmendado por autores como Delalande.

En el mismo volumen de la revista *Annales*, el sociólogo Alexis Spire dice que «hay que tomarse en serio la invitación de Piketty a leer su libro como una contribución general a las ciencias sociales y no como un mero tratado económico».[43] Spire entiende que Piketty acierta a la hora de concebir la economía como «una disciplina más de las ciencias sociales, que debe ir de la mano de la historia, la sociología, la antropología y la ciencia política».[44] Pero, aunque su reseña ensalza el interés de Piketty por la desigualdad, Spire se muestra «sorprendido» por la «falta de contexto de *C-21* a la hora de explicar las dinámicas de los movimientos sociales que han logrado grandes cambios institucionales y regulatorios, que han alterado al menos en parte las dinámicas de la desigualdad».[45]

En última instancia, es cierto que Piketty ha tenido éxito a la hora de conseguir que expertos de otras ciencias sociales se involucren en el estudio de los grandes temas de *C-21*, pero también es verdad que sólo el tiempo nos dirá si esa buena acogida inicial se quedará en eso o dará pie a cambios más profundos en la realidad de la investigación académica. Pero el reto no es sencillo. Los economistas y los historiadores vienen de campos muy distintos; además, desarrollan su trabajo con arreglo a patrones y metodologías muy

diferenciados. Por eso, para que se cumpla el sueño de Piketty de consolidar un paradigma más amplio de investigaciones multidisciplinares, será necesario encontrar nuevos patrones de organización y coordinación, capaces de aunar ambas disciplinas y trascender las fronteras que hoy las separan.

Por otro lado, las investigaciones de Piketty corren el riesgo de morir de éxito. Una cosa es que el libro se esté leyendo mucho y otra que *C-21* sea capaz de generar una conversación lo suficientemente profunda y transformadora. Como todo *bestseller*, el volumen del economista galo corre el peligro de terminar siendo tomado de forma simplista. Ahí están esas camisetas con la fórmula $r > g$, más propias de lo que Nancy Partner llama un «icono intelectual» que de una reflexión seria sobre el libro. Según Partner, sociólogos como Dominik Bartmanski han descrito el «valor emblemático» que pueden adquirir algunas teorías sociales, en virtud del cual un pensamiento profundo termina reducido a una especie de «marca».[46]

Esa popularidad de *C-21* puede invitar a académicos de otras disciplinas a citar y referenciar la obra de Piketty, pero no con ánimo de aportar algo nuevo a su obra, sino con el objetivo de respaldar argumentos propios, que poco o nada tienen que ver con un estudio serio de *El capital en el siglo XXI*. Ese riesgo es aún mayor si tenemos en cuenta que la desigualdad ya era un tema recurrente en campos como la sociología, donde algunos académicos pueden ver con escepticismo las aportaciones realizadas desde el campo de la economía. Pero quizá ese recelo se puede ver paliado por la creciente inversión de las editoriales en el estudio de estos temas.[47]

Desigualdad y democracia

Ya hemos hablado del contexto político en el que se gesta el éxito del libro de Piketty, pero ¿qué hay de sus consecuencias políticas? Se suele apuntar que Zhou Enlai dijo en 1972 que «es demasiado pronto» para opinar sobre las consecuencias de la Revolución francesa. Al parecer, la cita no está bien atribuida,[48] pero quizá podemos rescatarla para preguntarnos por el impacto que ha tenido *C-21* en el devenir legislativo.

Es cierto que líderes como el presidente Barack Obama han afirmado abiertamente que la desigualdad será un asunto crucial durante décadas, pero el mandatario estadounidense no tomó decisiones de calado para revertir la concentración de renta y riqueza, quizá porque su ansiedad por esta cuestión no generó una respuesta social tan favorable como cabría haber esperado.

Algunos políticos demócratas de Estados Unidos reaccionaron pidiendo subidas del salario mínimo, y lo lograron en el caso de ciudades como Seattle. Pero la hostilidad de la opinión pública hacia los sindicatos sigue siendo elevada, algo especialmente importante para esta cuestión, ya que las organizaciones de trabajadores desempeñaron un rol crucial a la hora de reducir la desigualdad en el siglo XX.

El remedio a la enfermedad que propone Piketty es la aprobación de una suerte de «impuesto global sobre el capital», propuesta que él mismo define como utópica y casi imposible de aplicar a corto plazo. Galbraith, que ha sido especialmente duro a la hora de valorar la aportación de *C-21* al estudio de la desigualdad, se mostró aún más crítico con esta sugerencia política: «Si el propio Piketty afirma que la propuesta es utópica, entonces podemos decir que es inútil. Y si es inútil, ¿para qué hacerla? ¿Qué sentido tiene dedicar un capítulo entero a esta cuestión, salvo si es para incitar o satisfacer a audiencias menos preparadas y más ingenuas?».[49]

Un observador algo más constructivo y conciliador podría apuntar que el interés de Piketty por la fiscalidad se explica no sólo porque los impuestos son una vía de ingresos, sino porque los tributos también constituyen una fuente de información. Como buen empirista radical, Piketty opina que obtener datos exactos sobre el alcance y la naturaleza del capital es una condición necesaria para tomar buenas decisiones políticas y económicas. Para el economista francés, el código tributario es una herramienta muy poderosa para conseguir ese tipo de información, pero no la única: *C-21* también defiende la aprobación de nuevas regulaciones que amplíen la información que brindan los bancos y las corporaciones financieras a las autoridades públicas. En este terreno, sí que hemos visto algunos avances en los últimos años, de modo que el programa político de Piketty no es tan irrealizable como pueda parecer si atendemos solo a sus críticos.[50]

Pero, de cualquier modo, es cierto que Piketty tiene quizá una fe excesiva en el poder de la información para generar grandes cambios transformadores en el terreno político. En sus propias palabras, «la información está para apoyar a las instituciones democráticas, no es un fin en sí misma. Y si queremos que la democracia tome de nuevo el control del capitalismo, entonces hay que empezar por reconocer que los pilares de la democracia y el capitalismo deben ser reinventados una y otra vez».[51] La tesis de Piketty, que nos recuerda a los trabajos del filósofo y pensador político Jacques Rancière, parece ignorar que, tal y como han demostrado numerosos historiadores y politólogos, es tan cierto que las instituciones democráticas pueden «controlar» el capitalismo como que esas mismas instituciones democráticas pueden verse «controladas» por los capitalistas, que de esa forma logran maximizar su bienestar dentro de dicho sistema. La regulación puede corregir excesos, pero también puede propiciar la acumulación de capital. Y, a la hora de fijar las reglas del juego, el funcionamiento de la democracia tiende a favorecer a grupos pequeños que están bien organizados y tienen intereses concretos, ya que sus voces se escuchan con más claridad que las de las mayorías dispersas y silenciosas.

Por otro lado, un excesivo economicismo argumental puede alentar un debate excesivamente tecnocrático, incapaz de generar el entusiasmo característico de los movimientos sociales transformadores. De modo que, aunque es lógico que Piketty intente mejorar la información de la que disponemos y abogue por un debate basado en datos, sería más útil que el autor de *C-21* concretase la hoja de ruta que espera seguir, no sólo a la hora de recopilar información, sino también a la hora de promover decisiones.

Conclusión

El capital en el siglo XXI es una obra muy ambiciosa y de largo alcance. Su publicación ha convertido a Piketty en todo un «icono intelectual». Suele decirse que todo *bestseller* pierde un poco de control sobre su obra cuando logra un éxito tan pronunciado. En este caso, es evidente que la influencia de *C-21* ya no depende solamente de su propio contenido, sino que también

necesita de las interpretaciones que hagan expertos, lectores o incluso personas que opinen de esta materia sin haber leído una sola página del libro. A ningún autor le entusiasma que esto ocurra, pero Piketty se tendrá que acostumbrar a esta nueva realidad. Y es que *El capital en el siglo XXI* es un fenómeno social y, del mismo modo que no es fácil cosechar un éxito global, tampoco es fácil huir de las consecuencias que acarrea esa notoriedad tan significativa. Esperemos que Piketty reciba todo lo ocurrido con serenidad y capacidad para seguir investigando y reinventándose.

Agradecimientos

Quisiera mostrar mi agradecimiento hacia distintas personas que ayudaron a desarrollar las ideas recogidas en este ensayo: Nicolas Barreyre, Mark Blyth, Gary Gerstle, Alex Gourevitch, Peter Gourevitch, David Grewal, Peter Hall, Deborah Mabbett, Noam Maggor, Ian Malcolm, Jedediah Purdy, George Ross, Waltraud Schekele, William Sisler, Michael Zakim, etc. Además, no quiero olvidarme de Pierre Martin y George Ross, que me invitaron a la Universidad de Montreal en noviembre de 2014 para presentar las conclusiones preliminares de este trabajo.

Capítulo 2

Thomas Piketty tiene razón

ROBERT M. SOLOW

Desde la década de 1970, la desigualdad de ingresos ha seguido una senda ascendente en Estados Unidos y en otras economías desarrolladas. Lo más notable de esta evolución es que se está ensanchando la diferencia entre los ingresos de los más ricos y los del resto de la población. Esta tendencia, preocupante y antidemocrática, ha terminado convirtiéndose en un asunto de interés público. Aunque es posible que haya una forma racional y efectiva de tomar medidas políticas para revertir lo ocurrido, antes debemos entender claramente cuáles son las causas del aumento de la desigualdad. Hasta ahora, los debates sobre esta cuestión se han centrado simplemente en algunos factores como la erosión del salario mínimo en términos reales, el declive de los sindicatos y la negociación colectiva, el efecto de la globalización y la competencia con países emergentes y mano de obra barata, el impacto de los cambios tecnológicos en el empleo de las clases medias, la creciente divergencia laboral entre los trabajadores más cualificados y los de menor preparación, etcétera.

Cada una de estas explicaciones lleva parte de razón, pero incluso si las consideramos en su conjunto no terminan de dibujar un cuadro capaz de explicar satisfactoriamente lo que está pasando. Hay dos carencias comunes en estas teorías: por un lado, no abordan lo más impactante de todo este fenómeno, que es el fuerte despegue de la riqueza de los más ricos (a menudo identificados con el 1 por ciento de mayor renta); por otro lado, se trata de explicaciones un tanto accidentales y cortoplacistas, que difícilmente explican

por completo una dinámica observada durante cuatro décadas en Estados Unidos, Europa y Japón. De modo que parece más apropiado hacernos más preguntas, porque bien podría ser que detrás del auge de la desigualdad subyazcan fuerzas más profundas y arraigadas en el funcionamiento del capitalismo industrial moderno.

A sus cuarenta y dos años de edad, el economista francés Thomas Piketty nos ha ayudado a entender mejor lo que está pasando. Su trabajo responde a muchas de las preguntas sin responder y, de hecho, introduce más puntos para la reflexión. Un buen amigo especializado en álgebra solía decir que algo era «serio» cuando merecía nuestra atención y nuestro reconocimiento. Pues bien, del mismo modo que mi amigo decía que «esta pintura es muy seria» o «aquel matemático es muy serio», hoy creo que podemos decir que el libro de Piketty es «un libro muy serio».

Además de «serio», *C-21* es un trabajo largo. En su versión en inglés, 577 páginas impresas, con tipografía pequeña y 77 páginas llenas de anotaciones. Esto último es un auténtico dolor de cabeza para los editores, que ante semejante reto tienen que elegir entre colocar los apuntes a pie de página o llevarlos al final de cada capítulo o incluso del mismo libro. Pero Piketty no se quedó aquí y recopiló también un amplio «apéndice técnico», disponible en internet y lleno de tablas de datos, explicaciones matemáticas, comentarios ampliados sobre la literatura citada en el libro, enlaces a las clases del autor en la universidad francesa, etc. Por suerte, la labor de traductores como Arthur Goldhammer, que ha llevado *C-21* al inglés, ha permitido que el trabajo de Piketty se entienda muy bien en otras lenguas.

En los primeros compases de *C-21*, Piketty nos ofrece una mirada panorámica a los datos, aportando largas series estadísticas en cuanto a espacio (países) y tiempo (años). La evidencia empírica que soporta las tesis de Piketty es el resultado de años y años de trabajo que han permitido construir una enorme base de datos sobre la distribución de la renta y la riqueza. Además de Piketty, dos de sus colaboradores han contribuido a ello: Emmanuel Saez, otro economista galo que imparte clases en la Universidad de Berkeley, y Anthony B. Atkinson, docente de la Universidad de Oxford, que, además, es toda una eminencia en el estudio de estas cuestiones.

Estas series estadísticas miden la evolución histórica del capital público y privado, y los datos corresponden al primer año para el que se encuentran cifras disponibles y fiables. El período abarcado es más amplio en Francia, Reino Unido o Estados Unidos que en Alemania, Japón o Suecia. No obstante, lo importante es que las cifras provienen de fuentes solventes. ¿Por qué Piketty empieza hablando de la riqueza total y no sobre la desigualdad, tema central de su trabajo? Paciencia, lo explicaremos a su debido tiempo.

Antes, es preciso reflexionar sobre lo difícil que es realizar comparaciones de largo plazo, que cubren tantos años y tantos países, y que requieren datos homogéneos y estandarizados. De lo contrario, no podemos hacer comparaciones históricas y contraponer, por ejemplo, la Francia de 1850 con los Estados Unidos de 1950. Piketty resuelve este problema tomando primero la riqueza en la moneda local y dividiéndola después entre la renta nacional, que igualmente expresa en la divisa que tenía cada país en dicho momento histórico. A continuación, la ratio riqueza/renta se expresa en años. ¿Qué quiere decir esto? Por ejemplo, que toda la riqueza de la Francia de 1850 equivalía a la renta nacional de siete años o que toda la riqueza de los Estados Unidos de 1950 equivalía a la renta nacional de cuatro años. Esta forma de expresar la evolución del capital es crucial para el trabajo de Piketty, porque nos permite hacer comparaciones históricas de manera más efectiva. Pero, en cualquier caso, hablar de la ratio entre riqueza y renta nacional o de la relación entre capital y producción no es algo exótico, sino habitual en la ciencia económica, de modo que ningún lector interesado en estas cuestiones debe sorprenderse de que Piketty u otros expertos se refieran a estos indicadores.

Hay, eso sí, una pequeña ambigüedad. Piketty habla de «capital» y «riqueza» como si fuesen términos intercambiables. Sabemos cómo calcular la «riqueza» de una persona o una institución: primero sumamos el valor de todos sus activos y luego restamos el monto total de deudas y obligaciones adquiridas. Para fijar el valor, acudimos a los precios del mercado o, al menos, intentamos aproximarnos a ellos. De modo que, al final, conocemos cuál es la riqueza neta. Sin embargo, cuando hablamos de «capital» nos referimos a un «factor de producción», a un *input* esencial para el proceso productivo, como pueden ser las fábricas, las máquinas, los ordenadores, los

edificios de oficinas, etc. Por otro lado, también hay activos que tienen valor y que forman parte de la riqueza de una persona o una institución, pero que no tienen un rol en la cadena productiva. Es el caso, por ejemplo, de una obra de arte, cuyo «servicio estético» no computa en los cálculos de lo que constituye la renta nacional. Igualmente, también es cierto que el valor de las acciones cotizadas en el mercado es cambiante, de modo que la contraparte financiera del capital empresarial productivo puede fluctuar de manera brusca, con mucha más volatilidad que las estadísticas de renta nacional. En una recesión, la ratio riqueza/renta puede disminuir de manera abrupta, pero tanto el *stock* de capital productivo como la expectativa de rentabilidad futura tienden a mantenerse estables en el largo plazo, de ahí que el enfoque de series largas que asume Piketty en *C-21* tenga mucho valor analítico.

De modo que, si nos fijamos en los datos que presenta el economista francés, el patrón es claro. En Francia y Reino Unido, entre 1700 y 1910, el *stock* nacional de capital se mantuvo más o menos estable en siete veces la renta nacional. No obstante, esta ratio baja bruscamente entre 1910 y 1950, presumiblemente como resultado de las guerras y las depresiones económicas, hasta caer a 2,5 en Reino Unido y 3 en Francia. Pero la tasa volvió a subir a partir de 1950, y alcanzó en 2010 un valor de 5 en Gran Bretaña y de 6 en el país del autor de *C-21*. La evolución en Estados Unidos ha sido algo distinta: se movía en torno al 3 en 1770, subió a 5 en 1910, bajó levemente en 1920, se recuperó a 5-5,5 en 1930, cayó a menos de 4 en 1950 y volvió a saltar a 4,5 en 2010.

La ratio riqueza/renta en Estados Unidos siempre ha sido más baja que en Europa. La explicación para este diferencial ha cambiado con el paso del tiempo: al comienzo de la serie, la clave radica en el valor del suelo, que era mayor en una Europa más urbanizada y con menos *stock* de tierras, pero, a partir del siglo XX, la explicación está ligada a la productividad. Y es que, con un mismo nivel de capital, la economía estadounidense ha sido capaz de generar más producción que la economía europea. Además, aunque las dos guerras mundiales también dejaron huella en Estados Unidos, su impacto destructivo fue mucho mayor en el Reino Unido o Francia, lo que también se tradujo en la disipación de parte del capital acumulado en estos países. No obstante, a pesar de las diferencias que encontramos a ambos lados del

Atlántico, lo cierto es que, desde 1950 hasta hoy, la ratio riqueza/ renta ha aumentado en todos los países analizados, y han vuelto a niveles que no se conocían desde el siglo XIX. Piketty proyecta que ese aumento se seguirá observando durante el presente siglo, con implicaciones de peso que merece la pena considerar.

De hecho, Piketty predice que la ratio riqueza/renta aumentará de 4,5 a 6,5 entre 2010 y finales del siglo XXI, que es lo mismo que decir que la desigualdad va a volver a las cotas de los pocos países ricos de la Europa del siglo XIX. Pero ¿de dónde sale esta proyección? ¿Qué determina la ratio riqueza/renta en el largo plazo? La economía lleva al menos setenta y cinco años estudiando estas cuestiones y, aunque el consenso no es absoluto, sí hay una respuesta más o menos estandarizada que Piketty ha asumido como una «ley» económica de largo plazo.

Imaginemos una economía con una renta nacional de 100, que crece a una tasa del 2 por ciento anual, con altibajos puntuales que no cambian la tendencia observada en el largo plazo. Supongamos ahora que, de media, la tasa de ahorro e inversión asciende al 10 por ciento de la renta nacional, con el consecuente ensanchamiento del *stock* de capital. Queremos saber si la ratio riqueza/renta se mantendrá estable en el largo plazo. Para que esto ocurra, el numerador y el denominador de esa división entre capital y renta nacional deberán mantenerse constantes, en el 2 por ciento que antes mencionábamos.

Ya hemos dicho que el *stock* de ahorro e inversión va subiendo a niveles del 10 por ciento, de modo que partimos de una ratio riqueza/renta de 5/1 (para un valor 500 de riqueza, un valor 100 de renta nacional). Pues bien, un año después veremos que los valores reflejarán el crecimiento proyectado (510 de capital, 102 de renta nacional), pero la ratio seguirá siendo de 5/1. Si el capital y el factor trabajo siguen la vieja ley del rendimiento decreciente, entonces su funcionamiento lo estará conduciendo esa lógica interna, que reproduce una y otra vez las claves de la ratio riqueza/renta.

Si prestamos atención a este ejemplo, entenderemos fácilmente que el escenario planteado arroja una gran conclusión general: a saber, si la economía crece a una tasa G por año y el ahorro avanza a un ritmo S, entonces la ratio riqueza/renta la determina la división de S entre G. En el ejemplo

planteado, ya habíamos indicado que era 5 (dividiendo 500 entre 100), pero también llegamos a ese resultado (5) con la división de G entre S (10 dividido entre 2).

Piketty sugiere que el crecimiento global de la producción va a ir a menos durante el próximo siglo, hasta caer del 3 al 1,5 por ciento anual. Sus cálculos anticipan una tasa decreciente para el aumento de la población pero también para la productividad. Por otro lado, las estimaciones de *C-21* parten de una tasa de ahorro e inversión equivalente al 10 por ciento de la renta nacional. De modo que, si observamos estas dinámicas a largo plazo, la ratio riqueza/renta irá subiendo hasta llegar a 7 (es decir, a 10 dividido entre 1,5).

El economista galo sabe que sus proyecciones no tienen por qué cumplirse, ya que nadie puede avanzar lo que pasará durante el próximo siglo. Pero es plausible que suceda lo que avanza Piketty y, si en efecto ocurre, estaríamos ante un desarrollo notable, que merece ser abordado con cuidado.

* * *

En una economía capitalista, la riqueza tiende a producir más riqueza, ya que tiende a obtener tasas positivas de retorno. Pero hay que detenerse en este punto y considerarlo con cautela. Piketty ha calculado en su libro una tasa pura de retorno del capital, con estimaciones aplicadas al Reino Unido (con una serie que arranca en 1770) y Francia (a partir de 1820). Su conclusión es que «la tasa pura de retorno del capital, obtenida tras una serie de ajustes menores, oscila entre un valor central de 4 y 5 por ciento por año, si bien podemos tomar como referencia un intervalo un poco más general, comprendido entre el 3 y el 6 por ciento. A largo plazo, no hay grandes cambios en esta tendencia, ni al alza ni a la baja. Si acaso, se produce un leve decrecimiento, pero hablamos de una caída muy reducida en un período muy largo, que abarca siglos». Sería interesante poder comparar estos datos con cifras equivalentes para Estados Unidos.

Si multiplicamos la tasa de retorno del capital entre la ratio riqueza/renta, obtenemos la cuota que tiene el capital en la renta nacional. Por ejemplo, si la tasa de retorno del capital es del 5 por ciento anual y el *stock* de capital

equivale a la renta nacional de seis años, el peso de las rentas del capital equivaldrá al 30 por ciento de la renta nacional, de modo que las rentas del trabajo serán el 70 por ciento restante.

Partiendo de todo lo anterior, podemos hablar con más perspectiva sobre la desigualdad. Por ejemplo, ya hemos encontrado cuál es la distribución funcional de la renta nacional, es decir, el peso que tienen las rentas del capital *versus* las del trabajo. Además, aunque la historia reciente de Estados Unidos contradice en parte esta intuición, el patrón es que las rentas más altas obtengan más rentas del capital que del trabajo. Esto implica que, conforme aumenta el peso de las rentas del capital, la distribución del ingreso se vuelve más desigual. Y es esa desigualdad la que más debe importarnos a la hora de evaluar el rumbo de nuestra sociedad.

Como esta serie de afirmaciones no son compartidas de forma unánime, merece la pena detenernos y explicarlas con cierto detalle. De entrada, hay que recordar que el peso de las rentas del trabajo en la renta nacional es aritméticamente equivalente al salario real dividido entre la productividad del trabajo. ¿Preferimos vivir en una sociedad en la que los sueldos reales suben con rapidez pero el peso de las rentas del trabajo va a menos, como consecuencia de aumentos aún más hondos de la productividad? ¿O queremos vivir en una sociedad en la que los salarios reales se estancan, al igual que ocurre con la productividad, pero el peso del trabajo se mantiene constante? Lo primero suena mejor en términos económicos: son los sueldos los que ponen comida en la mesa, no la cuota de la renta nacional. Pero hay ventajas sociopolíticas derivadas del segundo escenario. Y es que, si una pequeña clase de propietarios ricos logra capturar una cuota cada vez más grande de la renta nacional, entonces su posición dominante sobre la sociedad se irá extendiendo a otros ámbitos.

Supongamos que aceptamos las proyecciones a futuro de Piketty, que arrojan una ratio riqueza/renta cercana a 7. ¿Significa esto que el peso de las rentas del capital también va a ir a más? No necesariamente: recordemos que hay que multiplicar ese indicador por la tasa de retorno y que la ley de rendimientos decrecientes sugiere que la tasa de retorno del capital irá a menos. Conforme la producción se vuelve más y más intensiva en cuanto a la inversión de capital que requiere, se hace más difícil encontrar nuevas formas

de rentabilizar el nuevo capital que vamos acumulando, como también se complica sustituir el capital por trabajo. Al final, que la cuota del capital aumente o baje depende de que la tasa de retorno se reduzca proporcionalmente más o menos de lo que crece la ratio riqueza/renta.

Se han publicado muchas investigaciones sobre esta materia en el campo económico, pero seguimos sin tener una respuesta definitiva. Esto sugiere que, en última instancia, el efecto que tendrían estas dinámicas en la cuota del capital sería pequeño. Piketty cree que su peso irá a más y, personalmente, me inclino a pensar que así será. En la economía estadounidense, el crecimiento de la productividad ha estado por encima del aumento de los salarios durante las últimas décadas, sin señales que apunten a una reversión de esta tendencia. De modo que el peso del capital va a más y el peso del trabajo va a menos. Quizá las rentas del capital crecerán del 30 al 35 por ciento del total, con los consecuentes retos para la democracia y la política.

* * *

Si seguimos la línea argumental de Piketty, llegamos al corazón de *C-21* y nos podemos plantear dilemas que, hasta ahora, nadie había puesto encima de la mesa. Haciendo memoria, vemos que la teoría y la práctica nos han demostrado que la ratio riqueza/ renta tiende a estabilizarse en las economías desarrolladas e industrializadas, lo que a su vez conduce a una tasa de retorno más o menos constante. Esta tendencia puede quedar alterada por depresiones severas, guerras, disrupciones tecnológicas y sociales, etc., pero termina imponiéndose de nuevo, una vez se esfuman esas dinámicas puntuales. A lo largo de los siglos, la base estadística de Piketty confirma que la tasa de retorno del capital tiende a ser mayor que el ritmo de crecimiento de la economía, con la salvedad del período comprendido entre 1910 y 1950. Piketty entiende que las dos guerras mundiales, las depresiones económicas y la agresiva fiscalidad progresiva impuesta durante aquellos años explican esa excepción histórica.

La tasa de retorno no tiene por qué superar sistemáticamente el ritmo de crecimiento de la economía. Una sociedad y los individuos que la componen pueden ahorrar e invertir tanto que, apoyándose en la vieja ley del rendimiento

decreciente, la tasa de retorno acabe siendo inferior a la de crecimiento. De ocurrir algo así, una disminución en el *stock* de capital capaz de equiparar la tasa de retorno con el ritmo de crecimiento impulsaría un mayor nivel de consumo por persona, lo que generaría una sociedad más igualitaria. Sin embargo, las fuerzas naturales del mercado no van en esa dirección, de modo que la mano invisible no nos llevará a ese escenario. Así pues, asumiremos como una norma probada que la tasa de retorno del capital tiende a superar los niveles implícitos de crecimiento que se observan en la economía.

* * *

Ahora debemos fijarnos en lo que está pasando en la economía. Supongamos que hemos llegado a un «punto muerto» en el que se estabiliza la ratio riqueza/renta. Para quienes deben todos sus ingresos al trabajo, el salario seguirá creciendo mientras la productividad siga aumentando, para lo que es vital el progreso tecnológico. Pero imaginemos el caso de quienes deben sus rentas a la riqueza que han acumulado. Sus ingresos anuales serán «R». Si hablamos de alguien muy acaudalado, lo normal es que solamente logre consumir una pequeña fracción de las rentas derivadas del capital, de modo que el resto contribuirá a seguir ensanchando su fortuna. Al final, su patrimonio aumentará año tras año y esto derivará en una mayor capacidad de vivir de las rentas del capital, que cada año seguirán rindiendo frutos.

Éste es el principal tema del libro de Piketty y constituye una aportación relevante para el viejo debate sobre la desigualdad en el capitalismo. Resumiendo *C-21*, podemos decir que el economista francés encuentra que, mientras la tasa de retorno sea superior a la de crecimiento, las rentas y el patrimonio de los más ricos aumentarán a un ritmo más veloz que las rentas del trabajo de las que se beneficia el grueso de la población. Esta teoría nos permite entender mejor lo que está pasando con la desigualdad y, especialmente, lo que ocurre con el 1 por ciento.

El aumento de las divergencias de renta y riqueza no significa que se esté produciendo un fallo en el funcionamiento de las instituciones económicas. Que la economía sea capaz de absorber cada vez más capital sin perder por ello su habilidad de ofrecer una tasa de retorno elevada no es un fallo del

sistema, de hecho, constituye una buena noticia para la economía en su conjunto. El problema es que ese fenómeno sí acarrea un gran problema para las dinámicas internas de la economía al generar una mayor concentración de renta y riqueza.

Éste es el proceso que a menudo se describe diciendo que «los ricos son cada vez más ricos». Es justo apuntar que la dinámica resulta algo más compleja de lo que considera Piketty. Al fin y al cabo, las clases medias y los trabajadores también ahorran e invierten, de modo que la tasa de retorno que ofrecen las rentas del capital también está ligada a su esfuerzo por acumular riqueza. Pero este matiz no cambia el patrón general. Al fin y al cabo, los pequeños ahorradores logran retornos más bajos y, además, los niveles de ahorro son reducidos entre las clases medias y trabajadoras…

De la obra de Piketty se derivan otras conclusiones aún más preocupantes si cabe. Si decidimos que la riqueza acumulada tiende a crecer más rápido que las rentas que se derivan del trabajo, entonces todo apunta a que el peso de la riqueza heredada vaya ganando terreno a la riqueza obtenida del trabajo. Esto supone que el capital menos meritocrático irá ganando peso, desplazando poco a poco a innovadores, emprendedores, directivos o superestrellas del mundo del entretenimiento, cuyo peso relativo entre los más ricos irá reduciéndose. El debate sobre la posibilidad de que esto ocurra no está cerrado, pero las dinámicas que describe *C-21* sí parecen conducirnos hacia un mundo en el que la riqueza heredada desplaza a las fortunas generadas a base de esfuerzo y talento.

Cuando el economista francés habla de la distribución de la renta o la riqueza, suele hacerlo de forma concreta. Se fija en el 0,1 por ciento de más renta, luego en el 1 por ciento de mayores ingresos, después en el 10 por ciento, etc. Finalmente, identifica una clase media que sería el 40 por ciento de mayores ingresos una vez excluimos al 10 de más renta. No es fácil dar forma a estos datos y menos cuando el objetivo es realizar comparaciones de largo alcance, tanto si hablamos de espacio (países) como de tiempo (años). Pero Piketty logra mostrar de forma más o menos clara la muy elevada desigualdad vigente en el reparto del capital.

Hoy en día en Estados Unidos, el 10 por ciento de más renta acumula el 70 por ciento del *stock* de capital. De ese 70 por ciento, la mitad pertenece al 1 por ciento de mayores ingresos. Si bajamos al grupo que Piketty denomina «clase media», vemos que amasa alrededor de un cuarto de la riqueza total, sobre todo por el valor de sus activos inmobiliarios. Pero si nos fijamos en el 50 por ciento de menos renta, lo que encontramos es que apenas controlan el 5 por ciento de la riqueza total. En Europa, la realidad es algo más igualitaria. El 1 por ciento más rico maneja el 25 por ciento del capital, mientras que el segmento de «clase media» que identifica el autor de *C-21* controla el 35 por ciento. Hace un siglo, esa «clase media» apenas tenía riqueza, de modo que las diferencias con Estados Unidos se acentúan si tenemos en cuenta esa evolución histórica. Pero, a ambos lados del Atlántico, hay una cosa que está clara: si el capital se sigue concentrando en las manos de unos pocos, el panorama de largo plazo es nefasto, salvo que seamos partidarios de las sociedades oligárquicas.

Las rentas que se derivan del capital están aún más concentradas que la riqueza en sí porque, según explica Piketty, un gran patrimonio tiende a cosechar una tasa de retorno más alta que un patrimonio más reducido. Esto se explica por las economías de escala, pero también por el acceso a mejores oportunidades de inversión.

Las rentas del trabajo, como es lógico, están mucho menos concentradas que las rentas derivadas del capital. En los datos de Piketty para Estados Unidos, el 1 por ciento de mayores ingresos amasa el 12 por ciento de las rentas del trabajo, frente al 23 por ciento que gana el resto de los integrantes del 10 por ciento que más dinero gana por su desempeño profesional. La llamada «clase media», que representa al siguiente 40 por ciento, recibe un porcentaje casi idéntico (alrededor del 40 por ciento de la renta nacional). Por último, el 50 por ciento con ingresos más bajos recibe el 25 por ciento restante. En Europa no hay muchas diferencias: el 10 por ciento de mayor renta gana algo menos y el resto de los grupos percibe algo más, pero la estructura es muy similar.

* * *

De modo que es fácil entender que el capitalismo moderno genera desigualdades y que, en la medida en que «los ricos son cada vez más ricos», esas dinámicas van a ir a más. Pero hay un último cabo suelto que debemos tener en cuenta, y tiene que ver con otro fenómeno que apunta que «los sueldos altos son cada vez más altos». Veamos lo que nos dicen los datos. Entre el 1 por ciento que más gana, el 60 por ciento son rentas del trabajo. Sólo subiendo al 0,1 por ciento que más gana vemos que el peso de las rentas del capital rebasa la barrera del 50 por ciento y, por tanto, supera a las rentas del trabajo. Ascendiendo al 0,01 por ciento, el peso de las rentas del capital se dispara hasta el 70 por ciento. De modo que, además de los ingresos que se derivan de la riqueza acumulada, los bolsillos más acaudalados se embolsan también unos salarios muy significativos.

En la década de 1960, el 1 por ciento de mayor renta recibía apenas el 5 por ciento de toda la renta nacional. Hoy, esa ratio de 1/5 ha subido a 1/10 e incluso 1/12. En Francia, la dinámica es menos pronunciada. El 1 por ciento ha venido ganando alrededor del 6 por ciento de la renta nacional, aunque recientemente ha ganado un punto porcentual, hasta alcanzar el 7 por ciento.

Esto invita a pensar que la aparición de una desigualdad extrema en las más altas esferas de la distribución salarial podría ser un fenómeno propio de la economía de Estados Unidos y no de todos los países desarrollados. Los estudios de Piketty con Emmanuel Saez hablan del auge de los llamados superdirectivos, trabajadores con rango ejecutivo que forman parte de grandes corporaciones y disfrutan de jugosos paquetes de remuneración. Un porcentaje significativo, aunque no mayoritario, son directivos del sector financiero. Pero, a corto, medio o largo plazo, estos sueldos tan abultados terminan generando importantes ganancias patrimoniales, que a su vez sirven como fuente para obtener rentas del capital que se irán concretando en el futuro. No es de extrañar, por tanto, que una parte importante del aumento de la desigualdad de renta y de riqueza se explique por el fenómeno de los superdirectivos.

Hace falta investigar más sobre esta cuestión. Piketty sabe que los sueldos de muchos ejecutivos están fijados por consejos o comités de retribución que suelen mostrarse proclives a aumentar la paga que reciben los

superdirectivos. En uno y otro caso, parecería que todo consejo empresarial está convencido de que «sus» directivos son los mejores y merecen ganar mucho más que el resto.

Podría ser que, en efecto, los superdirectivos sean realmente capaces y solventes, de modo que estos altos niveles de retribución serían el reflejo de una notable contribución a los beneficios empresariales. No obstante, mantener una explicación así es difícil cuando el fenómeno se da sólo en Estados Unidos y no tiene parangón en Francia, Alemania o Japón. ¿Acaso son mucho peores los directivos de las grandes empresas de estos otros países? ¿Les falta un gen que solamente poseen los altos cargos del sector privado estadounidense?

Cabe la posibilidad de que, en parte, estos salarios tan abultados sean una forma paralela de transferir capital a los altos directivos. Siguiendo este razonamiento, una parte del sueldo sí serían rentas del trabajo, pero el resto correspondería a compensación pensada como una transmisión de capital, aunque plasmada de forma líquida, mediante un sueldo más alto. No es fácil saber si esto es así, pero aclararlo nos ayudaría a entender el aumento de la desigualdad que están propiciando quienes se sienten en lo alto de la pirámide de ingresos.

En el fondo, hay tantas preguntas abiertas que quizá nunca terminemos de encontrar una respuesta concreta, pero sí parece evidente que, social y políticamente, los superdirectivos entran en la misma clasificación que los rentistas, pues constituyen un grupo privilegiado que poco o nada tiene que ver con el resto de los asalariados.

* * *

La visión del siglo XXI que desarrolla Piketty está marcada por una serie de dinámicas que invitan al pesimismo. Según *C-21*, el crecimiento de la población y de la productividad va a reducirse, la tasa de retorno del capital va a mantenerse claramente por encima del crecimiento económico, la ratio riqueza/renta volverá a los niveles observados en el siglo XIX, las fortunas heredadas ganarán peso frente a los grandes patrimonios labrados de forma más meritocrática, la desigualdad salarial se acrecentará debido a los altos

niveles de retribución de los mejor pagados… Quizá hay que ser un poco escépticos. De entrada, la estabilidad histórica de la tasa de retorno del capital es el resultado de una tensión continua entre la ley de rendimientos decrecientes y el avance continuado del progreso. Puede ser que la tasa de retorno se desplome como consecuencia del menor crecimiento. Puede ser que no. El tiempo lo dirá. Pero, si Piketty está en lo cierto y sus proyecciones son acertadas a la hora de describir el mundo al que nos encaminamos, ¿qué debemos hacer?

Piketty muestra una fuerte preferencia por la imposición de un gravamen que se aplicaría una vez al año a las grandes fortunas. La idea es fijar esta tasa en todo el mundo, para evitar que el capital se esconda o se proteja en «paraísos fiscales». El economista galo reconoce que no es nada probable que se acabe introduciendo un tributo de semejante calado y magnitud, pero sí ve al alcance la posibilidad de crear un gravamen similar a nivel regional, en Estados Unidos y Europa.

El tipo de impuesto que defiende Piketty dejaría exento el primer millón de euros de patrimonio, aplicaría un 1 por ciento a las fortunas de entre 1 y 5 millones de euros y subiría al 2 por ciento para quienes acumulen capital por más de 5 millones de euros. La tasa se aplicaría año tras año, no de forma esporádica. Según Piketty, los ingresos obtenidos en la Unión Europea ascenderían al 2 por ciento del PIB comunitario. Esas rentas adicionales deberían ser redistribuidas según una fórmula pactada por los países miembros.

Piketty apunta, eso sí, que sería deseable caminar hacia escenarios fiscales más progresivos. Pero no es fácil poner estas cuestiones encima de la mesa, entre otras cosas porque las grandes fortunas no son todo lo transparentes que deberían, gracias al apoyo que les brindan las instituciones financieras y los asesores fiscales a la hora de protegerse de los aumentos de la presión fiscal.

Aumentar la recaudación por un monto equivalente al 2 por ciento del PIB no significa un gran salto, pero tampoco supone un mordisco pequeño. Pero Piketty no defiende esta medida fiscal por motivos recaudatorios, sino que lo hace porque un gravamen así lograría frenar la dinámica según la cual «los ricos son cada vez más ricos» y las rentas del capital fomentan una

desigualdad creciente. La brecha entre la tasa de retorno y los niveles de crecimiento se reduciría un 1,5 por ciento como consecuencia de la aprobación del gravamen que sugiere Piketty, lo que frenaría en gran medida la creciente concentración de renta y riqueza.

Desde el punto de vista técnico, la propuesta de Piketty tiene sentido, ya que parece un antídoto natural para las dinámicas de acumulación que denuncia su libro. Hay que recordar que el aumento de la desigualdad se debe a la riqueza acumulada más que a los incentivos individuales, de modo que una reducción de la tasa de retorno del capital no tiene por qué hacer menos atractiva la búsqueda de la riqueza. Cierto es que puede ocurrir lo contrario, pero estaríamos ante una consecuencia tolerable y asumible.

Siguiendo el razonamiento de Piketty, el impuesto a la riqueza podría ser viable políticamente en Europa, ya que el Viejo Continente ha experimentado con diversas tasas aplicadas a las rentas del capital. Personalmente, no soy un experto en la materia. Lo que sí puedo decir es que, a este lado del Atlántico, se antoja muy complicado que un gravamen de este tipo salga adelante. Políticamente, la oposición al impuesto de sucesiones y donaciones es tan acusada que dicho gravamen ha quedado reducido a una figura simbólica, que apenas tiene aplicación real. Por tanto, si queremos empezar por algún sitio, podría plantearse el refuerzo de este impuesto, hoy casi abolido, así como la modificación del impuesto sobre la renta, con tramos más progresivos e idéntico trato para las rentas del trabajo y del capital.

No podemos esperar que una corriente de largo recorrido se esfume con pequeños retoques. Estamos ante una pregunta fundamental sobre el futuro de Estados Unidos. Debemos elegir si queremos vivir en un país cada vez más desigual o si nos atrevemos a cambiar las cosas.

Capítulo 3

Por qué estamos en una Nueva Edad Dorada

PAUL KRUGMAN

Aunque Thomas Piketty, profesor de la Paris School of Economics, no es el economista más célebre del mundo, la traducción al inglés de *El capital en el siglo XXI* ha empezado a granjearle una notable popularidad. Su libro es una magnífica disertación sobre la desigualdad y está llamado a imprimir una profunda huella en el debate público. Cada vez son más personas las que creen que estamos en una Nueva Edad Dorada. El propio economista galo habla de un regreso a la Belle Époque. Pero, empleemos el término que empleemos, el escenario que describimos es el mismo: una economía marcada por el imparable ascenso del 1 por ciento más rico.

Aunque este fenómeno ha sido comentado por numerosos analistas y observadores, el trabajo de economistas como Piketty es el que ha aportado datos concretos que nos permiten entender mejor lo que está pasando. De la mano de colegas como Anthony Atkinson, de Oxford, o Emmanuel Saez, de Berkeley, el economista galo ha desarrollado técnicas estadísticas que le convierten en un pionero a la hora de estudiar la concentración de renta y riqueza. Su monumental trabajo nos permite viajar al pasado, con datos que se remontan a comienzos del siglo XIX, en el caso de Estados Unidos y Gran Bretaña, y a finales del siglo XVIII, en el de Francia.

El resultado es un trabajo revolucionario que está llamado a cambiar la forma en que hablamos de la desigualdad y sus dinámicas de largo plazo. Hasta ahora, la mayoría de los trabajos sobre la desigualdad prestaban escasa atención al papel que desempeñan los ricos en la concentración de riqueza.

Algunos economistas y políticos iban aún más lejos y pretendían silenciar todo tipo de discusión sobre la desigualdad. Es el caso de Robert Lucas Jr., de la Universidad de Chicago, quizá el especialista en macroeconomía más influyente de su generación. En 2004, Lucas afirmaba que «de todas las tentaciones en que podemos caer, la más seductora, pero la más dañina y venenosa, es la de centrar nuestro debate sobre la economía en cuestiones distributivas». Pero, incluso entre quienes estaban dispuestos a hablar sobre el tema, la norma solía ser comparar las diferencias entre segmentos intermedios de renta, dejando a un lado a los más ricos. De modo que se escribía sobre las diferencias de ingresos entre trabajadores más o menos cualificados, se comparaba la fortuna del 20 por ciento más acaudalado con el resto de la población… pero nadie hablaba de la explosión de ingresos de las verdaderas élites, compuestas por altos ejecutivos o banqueros.

De modo que Piketty y sus colaboradores han cambiado la conversación por completo y han demostrado que el tema central en el debate sobre la desigualdad es el aumento de la concentración de renta y riqueza en manos del 1 por ciento más próspero. De hecho, esa revelación pone de manifiesto que no es ninguna hipérbole afirmar que podemos estar ante una Nueva Edad Dorada.

En Estados Unidos, la cuota de la renta nacional que ha ido a parar a las manos del 1 por ciento más rico ha seguido una evolución en forma de «U». Antes de la primera guerra mundial, el 1 por ciento más rico ganaba el 25 por ciento de la renta nacional. En 1950, esa cuota se había reducido a la mitad, pero desde 1980 hemos visto que la tendencia se ha invertido y que el 1 por ciento más rico vuelve a estar en los mismos niveles que cosechaba hace un siglo.

Podría decirse que, al menos, las élites económicas del siglo XXI son diferentes a las del siglo XIX. Quienes sostienen esta tesis reconocen que la riqueza de antaño se debía principalmente a los privilegios heredados, pero afirman que las élites de hoy en día se han ganado su posición a base de esfuerzo y mérito. Pero Piketty ha demostrado que este relato no es correcto. De hecho, el autor de *C-21* va más allá y afirma que la evolución futura puede ser aún peor, pues golpeará especialmente a unas clases medias cada vez más estancadas.

La idea central de *C-21* es que no sólo estamos volviendo a observar niveles de desigualdad dignos del siglo XIX, sino que también se están reproduciendo los viejos vicios del «capitalismo patrimonial», modelo bajo el que el rumbo de la economía está controlado por dinastías familiares en vez de por individuos con talento. No estamos ante una afirmación cualquiera, sino ante un pronunciamiento que debe ser evaluado con cuidado, pues sus implicaciones son muy relevantes.

No obstante, antes de hacer lo propio, quiero empezar reconociendo que Piketty ha escrito un libro fantástico, un trabajo con innegable solera (¿cuándo fue la última vez que un economista invocó a Jane Austen o a Balzac para contextualizar sus argumentos?) en el que también hay mucho espacio para un exhaustivo trabajo analítico, basado en datos, datos y más datos. Y, aunque Piketty es el primero que se burla de sus colegas economistas por su «pasión infantil por las matemáticas», *C-21* constituye una importante aportación a los modelos económicos, pues integra ideas centrales sobre las fuentes del crecimiento con teorías sobre la distribución de la renta y la riqueza. De modo que Piketty ha logrado cambiar la forma en que pensamos sobre la sociedad y también ha conseguido cambiar la forma en la que ejercemos la economía.

I

Un primer reto para hablar sobre la evolución de la desigualdad es que no es asunto sencillo para el análisis económico debido a la falta de datos y de perspectiva temporal. Hasta la revolución que ha supuesto *C-21*, la mayoría de los estudios sobre el tema se basaban en encuestas sobre el nivel de renta o riqueza de los hogares. Estos sondeos corren a cargo de entidades como la Oficina del Censo de Estados Unidos, que elabora el cuestionario una vez al año, o la Reserva Federal, que hace una encuesta por trienio.

Los resultados de estos trabajos son esenciales para entender cómo ha cambiado la sociedad estadounidense. Desde hace años, vienen apuntando un cambio dramático en las pautas del crecimiento económico de este país. Hasta 1980, las familias de todos los niveles veían crecer sus ingresos a un ritmo

similar al avance del PIB. Desde 1980, ese patrón se rompe y la parte del león de las subidas salariales va a parar a las familias de mayores ingresos, que poco a poco dejan atrás al resto de los hogares.

En otros países, la disponibilidad de datos sobre la distribución de la renta y la riqueza es aún más pobre. No obstante, esto ha empezado a cambiar gracias al trabajo de Luxembourg Income Study, una destacada iniciativa a la que me incorporaré próximamente. De modo que, poco a poco, la información estadística sobre la desigualdad se va enriqueciendo y ampliando, lo que nos permite comparar a unos países con otros o establecer diferencias entre unas épocas y otras.

De esas comparativas se deduce, por ejemplo, que la distribución de la renta es mucho más desigual en Estados Unidos que en otras economías desarrolladas. De hecho, los datos también nos revelan que esas divergencias se pueden explicar, en gran medida, por las decisiones que han tomado los gobiernos a ambos lados del Atlántico. Al fin y al cabo, la distribución de la renta ligada íntegramente a las fuerzas del mercado no es mucho más desigual en Europa que en Estados Unidos, pero la clave radica en que el Viejo Continente vuelca sus esfuerzos hacia la redistribución, con impuestos más progresivos y programas de transferencias sociales de mayor alcance. Lo que se traduce en una menor desigualdad efectiva, porque el ingreso disponible de las familias se reparte de manera más igualitaria.

Sin embargo, aunque estas encuestas son muy útiles, sus datos no están exentos de limitaciones. De entrada, un error común es que subestiman o directamente ignoran los ingresos de los individuos más acaudalados de nuestras sociedades. Otra carencia es el período que abarcan estos sondeos. En el caso de Estados Unidos, el primer censo que ofrece información de este tipo data de 1947.

Por eso es interesante ver cómo Piketty y sus colegas han creado una base de datos muy completa basada en una fuente que nadie había empleado hasta ahora: los datos de Hacienda. La idea no es del todo nueva: los primeros análisis sobre la distribución de la renta solían emplear los datos de Hacienda como punto de partida. Pero economistas como Piketty han recuperado esta metodología y, de hecho, han logrado fusionar esos datos con otras fuentes de información que ayudan a completar el trabajo de investigación.

Las cifras que recaba Hacienda nos dicen mucho sobre las élites económicas. Además, nos permiten viajar al pasado con mayor facilidad. No en vano, el impuesto sobre la renta fue instaurado en 1909 en Gran Bretaña y en 1913 en Estados Unidos. Las cifras para Francia son aún más antiguas, porque su impuesto de sucesiones ofrece información patrimonial desde finales del siglo XVIII.

TABLA 3.1 **Distribución de la renta**

	Países de baja desigualdad (Escandinavia, 1970/1980)	**Países con una desigualdad media (Europa 2010)**	**Países con una desigualdad pronunciada (Europa 1910, EEUU 2010)**
Top 1%	7%	10%	20%
Siguiente 9%	18%	25%	30%
Siguiente 40%	45%	40%	30%
50% restante	30%	25%	30%

Interpretar estos datos no es sencillo, pero Piketty se ha convertido en un maestro a la hora de construir series estadísticas sobre la desigualdad de renta y riqueza, de modo que *C-21* nos permite viajar a lo largo de los siglos y comprobar cómo han evolucionado las cosas. Eso hacemos precisamente en la tabla 3.1, que compara la distribución de la renta en distintos modelos de país, clasificados según su nivel de desigualdad.

Con los datos encima de la mesa, podemos decir que estamos en una Nueva Edad Dorada o en una Nueva Belle Époque. No es ninguna hipérbole, sino la cruda realidad. Pero ¿cómo hemos llegado a este punto?

II

Piketty no pretende escapar del debate ideológico. De hecho, el mero título de su libro supone una provocación: *El capital en el siglo XXI*. ¿Cuántos economistas se hubieran atrevido a lanzar un trabajo así con una alusión tan

obvia al libro más recordado de Karl Marx?

Desde un primer momento, Piketty señala el capital como el tema que debemos abordar para entender la desigualdad. Hasta la publicación de *C-21*, la conversación sobre esta materia se centraba en los ingresos del trabajo, de modo que las rentas del capital pasaban a un segundo plano. Pero Piketty pone de manifiesto que son los ingresos derivados de la acumulación de patrimonio los que determinan el creciente enriquecimiento de nuestras élites. Además, su trabajo también nos recuerda que la Edad Dorada de Estados Unidos o la Belle Époque europea no estaban tan marcadas por la desigualdad de renta como por las diferencias en el patrimonio, convertidas en la verdadera fuente de divergencias socioeconómicas.

En *C-21*, Piketty nos alerta sobre el peligro de volver a aquellos viejos modelos que creíamos superados. No lo hace por especular, sino desde la evidencia empírica que recorre todas las páginas de su monumental libro, pues son esos datos los que le permiten reinterpretar el marco teórico en el que nos movemos. Por eso, Piketty unifica la discusión sobre el crecimiento económico con el debate sobre la distribución de la renta y la riqueza. Según el economista galo, la historia económica es la historia de una carrera entre dos fuerzas: a un lado, la acumulación de capital; al otro lado, el resto de los factores que empujan el crecimiento, como el aumento de la población o el progreso tecnológico.

Esa carrera refleja un equilibrio en constante cambio. Hemos vivido décadas en las que la acumulación de capital ganaba peso a la evolución de las rentas, pero también hemos pasado por épocas en las que ocurría todo lo contrario. A las puertas de la primera guerra mundial, Europa amasaba un *stock* de capital equivalente a seis o incluso siete años de su renta nacional pero, en los cuarenta años siguientes, la destrucción física y la inversión de capital en esfuerzos bélicos redujo esa ratio a la mitad.

Ya concluida la segunda guerra mundial, el proceso de acumulación de capital volvió a cobrar fuerza. No obstante, los treinta años que siguieron estuvieron marcados por importantes niveles de crecimiento económico. Los franceses llaman a este período los «gloriosos treinta». Al final de esas tres décadas, la ratio riqueza/renta seguía bajo control, lo que indica que los patrones de crecimiento eran más equilibrados e igualitarios. Pero, desde la

década de 1970, el crecimiento ha perdido fuerza y el capital se ha fortalecido. El resultado es que hemos alcanzado una concentración de riqueza similar a la de la Edad Dorada y la Belle Époque. Y, según advierte Piketty, esto nos llevará a una desigualdad similar a la que registrábamos hace un siglo, a no ser que se introduzca una fiscalidad progresiva que sea capaz de revertir esta tendencia.

¿Por qué vamos por este camino? La clave está en comparar *r* y *g*, donde r es la tasa de retorno del capital y *g* es el ritmo de crecimiento de la economía. La práctica totalidad de los modelos económicos nos dice que si *g* baja (algo que viene ocurriendo desde 1970 y que puede acentuarse por el declive demográfico o los menores avances tecnológicos), entonces *r* se reducirá también. No obstante, Piketty asegura que *r* va a caer menos que *g*. Esto no tiene por qué ser así, pero es realista pensar que ocurra. Si podemos reemplazar a trabajadores con máquinas (un fenómeno que, empleando un vocabulario más técnico, describiríamos como una elasticidad capital/trabajo superior a uno), entonces sí podemos estar ante un crecimiento más bajo y una ratio riqueza/renta más alta. *C-21* proyecta que la brecha entre *r* y *g* va a crecer y lo hace con la mirada puesta en la evidencia que nos brindan los datos históricos.

Si Piketty acierta, una consecuencia inmediata será una redistribución de la renta que desplazará el peso del factor trabajo y beneficiará a los propietarios de capital. Tradicionalmente, se ha descartado este tipo de argumentos, para lo que se apuntaba que, en el largo plazo, la cuota del capital y del trabajo sobre la renta nacional total se mantiene más o menos estable. Pero esto no es del todo cierto.

En el Reino Unido, por ejemplo, la cuota de las rentas del capital sobre la renta nacional bajó del 40 al 20 por ciento entre la primera guerra mundial y 1970. Los beneficios empresariales, los dividendos, las rentas, las ventas de propiedad, etc. representaban 4 de cada 10 euros percibidos en la economía anterior a la Gran Guerra, pero sólo suponían 2 de cada 10 euros tras los gloriosos treinta. No obstante, la mitad de ese descenso se ha revertido desde entonces, de modo que las rentas del capital ya suponen alrededor del 30 por ciento de la renta nacional británica.

En Estados Unidos, la tendencia histórica es menos evidente, pero también se detecta un sesgo a favor de las rentas del capital. De hecho, en la Gran Recesión hemos visto que los beneficios empresariales se disparaban a pesar de que los salarios se estancaban, incluso entre segmentos de población que contaban con una preparación académica avanzada.

La creciente cuota de las rentas del capital aumenta de forma directa la desigualdad, porque la propiedad del capital está distribuida de manera menos igualitaria que las rentas del trabajo. Pero los efectos no terminan aquí, porque si la tasa de retorno del capital va abriendo brecha frente a los niveles de crecimiento económico, veremos que «el pasado devora el futuro» y que la sociedad se verá cada vez más dominada por la riqueza hereditaria.

En la Europa de la Belle Époque, los propietarios de capital podían esperar que sus inversiones arrojasen una tasa de retorno del 4 o 5 por ciento. Los impuestos eran bajos y el crecimiento rondaba el 1 por ciento. Esto implicaba que los individuos más ricos del Viejo Continente podían limitarse a reinvertir sus rentas, con la seguridad de que su patrimonio estaba creciendo más que la economía, lo que reforzaba su posición de privilegio y abría las puertas a una vida cada vez más lujosa.

¿Y qué pasó cuando murieron estos peces gordos? Simple y llanamente, trasladaron su riqueza a sus sucesores, sin apenas pagar impuestos por ello. Las rentas transferidas a la siguiente generación suponían alrededor del 20 o 25 por ciento de la renta nacional anual. Al final, 9 de cada 10 euros de capital provenían de las herencias, con apenas un 10 por ciento reservado al ahorro logrado con rentas del trabajo. Y, además, la desigualdad de riqueza era extrema. En 1910, el 1 por ciento más rico en Francia tenía el 60 por ciento de la riqueza. En el Reino Unido, su cuota era aún mayor: llegaba al 70 por ciento.

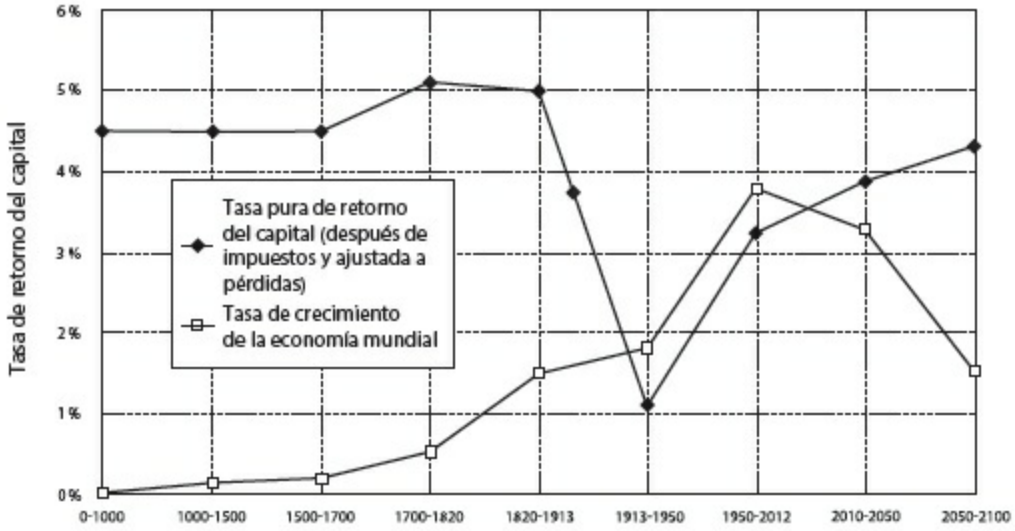
Por eso, no nos puede sorprender que los novelistas del siglo XIX hablasen tanto de las herencias, de forma casi obsesiva. Piketty nos recuerda la lección que le da el malvado Vautrin a Rastignac en *Pére Goriot*, de Balzac. En esencia, el villano viene a decirnos que una carrera profesional de gran éxito jamás podrá generar más que una fracción de la riqueza que se puede amasar casándose con la hija de un hombre rico. Y, en realidad, lo que decía

Vautrin era perfectamente cierto en términos económicos. Entre el 1 por ciento más rico, quienes debían su riqueza a una herencia tenían una renta 2,5 veces más alta que quienes habían entrado en la élite económica a base de trabajar.

Podríamos caer en la tentación de afirmar que la sociedad moderna no es como la de antaño. No obstante, aunque las rentas del capital y la riqueza heredada han perdido peso en comparación con la Edad Dorada y la Belle Époque, lo cierto es que seguimos hablando de factores muy relevantes a la hora de marcar la evolución de la desigualdad. De hecho, su importancia en este sentido no ha parado de aumentar en los últimos años.

En Francia, según nos demuestra Piketty, la cuota de la riqueza heredada sobre la riqueza total bajó fuertemente en los años de las guerras, hasta terminar por debajo del 50 por ciento en 1970. Pero la dinámica se ha invertido desde entonces, pues ha regresado a niveles cercanos al 70 por ciento, con sesgo al alza. En paralelo, la importancia de la riqueza hereditaria como fuente de estatus ha experimentado vaivenes similares. Entre 1910 y 1950, las rentas percibidas por las élites dinásticas cayeron por debajo de las que ingresan los trabajadores mejor pagados… pero de nuevo vemos que, a partir de 1970, la tendencia se invierte. No estamos en los niveles que comentaba Rastignac, pero sí podemos decir que, a día de hoy, nacer en una determinada familia o casarse con una determinada persona vuelve a salir mucho más rentable que lograr la excelencia profesional.

GRÁFICO 3.1 **Tasa de retorno del capital (después de impuestos) frente a crecimiento de la economía mundial, desde el año 0 hasta la proyección de Piketty para el año 2100.**



La tasa de retorno del capital (después de impuestos y ajustada a pérdidas) cayó por debajo del crecimiento económico mundial durante el siglo XX, pero va camino de volver a colocarse por delante a lo largo del siglo XXI.

Fuentes: Ver <piketty.pse.ens.fr/capital21c>.

Y puede que éste sólo sea el comienzo. El gráfico 3.1 muestra que Piketty no sólo echa la vista atrás, sino que realiza una estimación del rumbo que pueden seguir *r* y *g* a lo largo del próximo siglo. Sus proyecciones sugieren que los años de la igualdad han quedado atrás, de modo que volvemos poco a poco al «capitalismo patrimonial» que describe *C-21*.

Ante semejante situación, uno se pregunta por qué los debates sobre la desigualdad tienden a ignorar el rol que desempeña la riqueza heredada. Piketty sugiere que «la riqueza está tan concentrada que un amplio segmento de la sociedad ignora su alcance y su misma existencia, de modo que hay gente que ve con misterio el debate sobre las grandes fortunas». Puede que esto sea cierto, pero es difícil pensar que ésta sea la única explicación.

No obstante, al margen de la evolución de la desigualdad patrimonial, quizá el mejor ejemplo del aumento de la desigualdad que estamos viviendo en el mundo desarrollado y especialmente en Estados Unidos no es la acumulación de capital, sino el despegue de los paquetes retributivos que se reparten los trabajadores mejor pagados.

III

Creo que *C-21* es un fantástico trabajo. Además, su publicación coincide con un momento en el que la concentración de riqueza y renta va a más, lo que motiva un debate político cada vez más intenso. Piketty documenta la evolución a largo plazo de la desigualdad, pero también nos ofrece una teoría nueva para interpretar lo que está pasando, conjugando reflexiones sobre las fuentes del crecimiento económico con ideas acerca de la distribución de la renta y la riqueza o el peso del capital frente al trabajo. Pero la refrescante mirada de Piketty, que aúna tantos aspectos, se queda corta en un punto. Y es que el economista galo no entra a explicar con suficiente detalle lo que está pasando con el 1 por ciento más rico de Estados Unidos. Y es precisamente en el 1 por ciento del país norteamericano en el que hay que poner el foco.

Piketty es un economista demasiado bueno y demasiado honesto como para ignorar los datos. En sus propias palabras, «la desigualdad en Estados Unidos de 2010 ha alcanzado niveles tan extremos como en la Europa de comienzos del siglo XX, aunque la estructura de la desigualdad es claramente diferente». A lo que alude el autor de *C-21* es a un fenómeno como el de los superdirectivos, que se embolsan unos salarios cada vez más abultados.

Entender las dinámicas del capital sigue siendo muy relevante para comprender el aumento de la desigualdad. En la cúspide de la élite económica, las rentas del capital siguen excediendo los ingresos derivados del trabajo. Piketty estima que el aumento de la desigualdad en las rentas del capital explica un tercio de la subida de la desigualdad total en Estados Unidos. Pero también hay otra dinámica que debemos abordar: la de los sueldos que se reparten los trabajadores mejor pagados. En términos reales, los salarios se han mantenido más o menos estancados desde la década de 1970, pero los salarios del 1 por ciento de mayor renta han crecido un 165 por ciento durante el mismo período, con un repunte del 362 por ciento entre el 0,1 por ciento de más ingresos. Si Rastignac estuviese vivo, quizá Vautrin podría contestarle que un matrimonio de conveniencia sigue siendo muy rentable, pero que también merece la pena convertirse en director de un *hedge fund*.

¿Qué explica este proceso, que beneficia solamente a los superdirectivos mientras el resto de los trabajadores se queda atrás? Hay economistas que ligan lo ocurrido a los cambios tecnológicos. En 1981, el economista Sherwin Rosen, de la Universidad de Chicago, publicó un célebre estudio titulado *La*

economía de las superestrellas. Según aquel trabajo, las nuevas tecnologías extenderán el campo de alcance de los individuos con más talento, creando mercados más grandes y permitiendo que se disparen las rentas percibidas por los trabajadores de mayor éxito. Pero esta tesis no convence a Piketty. En su opinión, a los economistas conservadores les gusta hablar mucho de lo que ganan las estrellas de cine o los deportistas de élite, con lo que trasladan la idea de que sus importantes niveles de ingresos son merecidos. No obstante, esos asalariados son solamente una fracción del total. De hecho, entre las capas mejor pagadas, abundan ejecutivos que se mueven en ámbitos mucho menos medibles que la taquilla del cine o el desempeño deportivo.

¿Cómo se determina el valor de un consejero delegado? Por lo general, su retribución la decide un comité de retribución… pero es habitual que sus miembros sean elegidos por el propio consejero delegado. Al final, Piketty argumenta que los superdirectivos deciden su propio salario, ciñéndose a una serie de normas sociales en vez de a la disciplina del mercado. Para el autor de *C-21*, el espectacular aumento de los sueldos más altos responde, precisamente, a la degeneración del proceso de fijación de salarios, marcada por factores sociopolíticos además de económicos.

Para ser justos, aunque Piketty no valora en profundidad estas cuestiones, sí es cierto que apunta a las rebajas fiscales como uno de los posibles factores que ha alentado esa degeneración del proceso de fijación de salarios. Hace décadas, los impuestos a las rentas altas eran mucho más altos, pero además existían normas sociales que desaconsejaban un aumento desmesurado de los salarios. Hoy, la presión tributaria a este segmento de ingresos ha caído y también observamos que el comportamiento de los superdirectivos no es el mismo de antaño.

Quizá este análisis carezca de la rotundidad que sí nos brindan otros puntos de *C-21*. De hecho, creo que Piketty debería haber abordado lo que ocurre en el ámbito financiero, donde el desempeño de los altos ejecutivos puede evaluarse de forma más o menos sencilla y objetiva. Antes hablábamos de los directores de *hedge funds*. Pues bien, estos trabajadores engordan sus bolsillos de dos formas: captando nuevos clientes y mejorando sus rentabilidades. Puede cuestionarse el valor social de las finanzas modernas, pero los Gordon Gekko de hoy en día son claramente buenos en lo suyo y su

avance no se puede dar por sentado, sino que merece un estudio cuidadoso que vaya más allá del papel que desempeñan las normas sociales o los impuestos bajos.

En última instancia, aunque Piketty sí me convence en sus explicaciones sobre el aumento de la desigualdad de renta, creo que *C-21* se queda corto al no incluir la desregulación como un factor clave para explicar lo ocurrido. Además, el análisis de Piketty también es deficiente en este campo, ya que resulta menos riguroso y menos brillante desde el punto de vista intelectual.

En cualquier caso, no debemos cargar las tintas contra estas carencias del libro. Incluso si el aumento de la desigualdad en Estados Unidos se debe principalmente a las abultadísimas rentas del trabajo que cobran las élites, el rol del capital no puede ser subestimado. Y, en uno u otro caso, las dinámicas que vamos a ver en el futuro van a ser diferentes. Puede que los ricos de hoy sean, en su gran mayoría, ejecutivos y no rentistas… pero esos ejecutivos tendrán herederos y transmitirán sus fortunas, de modo que en dos décadas podremos ver que la sociedad de Estados Unidos acabará siendo más desigual que la de Europa de la Belle Époque.

Pero el futuro no está escrito y aún podemos evitar que esto suceda.

IV

Por momentos, Piketty parece ofrecernos una mirada determinista de la historia, en la que todo ocurre con cierta fluidez. Pero, en realidad, *C-21* deja claro que las políticas públicas pueden marcar la diferencia y alterar tendencias observadas a lo largo de décadas. Y es que, incluso si las condiciones económicas de fondo nos conducen a una desigualdad extrema, Piketty confía en la capacidad de la política para frenar a las oligarquías y revertir el rumbo de las cosas.

Es importante recordar que, a la hora de comparar la evolución de las rentas del capital con los niveles de crecimiento económico, lo que importa es la situación después de impuestos. De modo que la fiscalidad progresiva, especialmente cuando se dirige al patrimonio y las herencias, puede ser una fuerza muy poderosa a la hora de limitar la desigualdad. No puede

sorprendernos que Piketty cierre su obra maestra abogando por este tipo de figuras fiscales, aunque él mismo reconoce en las páginas de *C-21* que estas propuestas no acostumbran a salir adelante.

Es cierto que, durante buena parte del siglo XX, una elevada progresividad fiscal contribuyó a reducir la concentración de renta y riqueza. De hecho, podríamos decir que la aprobación de elevados impuestos a las rentas altas o a los grandes patrimonios es la respuesta natural que debe brindar la democracia al reto que entraña el aumento de la desigualdad. Pero Piketty no lo ve así y encuentra que el triunfo de la progresividad fiscal estuvo ligado al caos que sufrió Europa en la primera mitad del siglo XX. Si dicho período hubiese estado marcado por la ausencia de guerras y revoluciones, es difícil pensar que se habrían introducido medidas de este calibre.

Como prueba, Piketty rescata el ejemplo de la Tercera República francesa. Las bases ideológicas de aquel régimen estaban ancladas en el igualitarismo, pero la riqueza y las rentas se encontraban casi tan concentradas como en la Gran Bretaña de la época, que estaba regida por una monarquía constitucional de fuerte arraigo aristocrático. El caso es que, en la Tercera República, las políticas públicas no hicieron nada por oponerse a la dominación económica de los rentistas. Había un impuesto a las herencias, pero su alcance era tan bajo que no cabe hablar en serio de dicha figura tributaria.

¿Por qué motivo aquel marco político galo no resultó en la adopción de políticas dirigidas a limitar el poder de los rentistas? Entonces, como ahora, la riqueza tenía la capacidad de hacer valer su posición dominante a través de su influencia en el campo político y en el debate público. Upton Sinclair es famoso por haber proclamado que «es difícil hacer que un hombre entienda algo cuando su salario depende de que no lo entienda».

El mismo fenómeno está volviendo a ocurrir ahora. Es curioso que, en la escena política estadounidense, el discurso parece estar de espaldas a la realidad. De hecho, la retórica de los economistas conservadores enfatiza y celebra el papel del capital, presentado, de hecho, como factor «creador de empleo». En 2012, el líder de los republicanos en la Cámara de Representantes, Eric Cantor, felicitó el Día del Trabajador con un tuit en el que rendía culto… a los empresarios:

> En una fecha como la de hoy, celebremos a quienes se han arriesgado, han trabajado duro, han construido un negocio y se han ganado su propio éxito.

Cantor se refirió a las críticas que suscitó este mensaje en un cónclave privado del Partido Republicano. Según el congresista, la reacción negativa a su tuit se explica porque millones de personas no tienen una empresa en propiedad. Esta forma de interpretar la realidad muestra que su partido ha terminado identificándose con el capital en detrimento del trabajo.

Y esa identificación no es sólo retórica. Los impuestos aplicados a las rentas altas de Estados Unidos han bajado de manera continuada desde la década de 1970, con reducciones especialmente acusadas en el caso de las rentas del capital. Además, los impuestos aplicados a las empresas también han seguido una evolución decreciente, beneficiando a los accionistas de manera indirecta. Por no hablar del repliegue en los impuestos aplicados a las herencias, cuya factura fiscal también se ha reducido de forma importante. Por momentos, parecería que una parte sustancial de nuestra clase política se dedica de forma activa a promover el regreso a lo que Piketty describe como el «capitalismo patrimonial». Atendiendo a las fuentes de financiación de los partidos políticos y a los importantes recursos que les inyectan las familias más ricas, parece claro por dónde van los tiros.

Piketty cierra *C-21* llamando a tomar las armas, es decir, a aplicar impuestos sobre la riqueza, con alcance global y capacidad para restringir el creciente poder de la riqueza hereditaria. Es fácil ser cínico y desdeñar estas propuestas por la dificultad de llevarlas a cabo, pero lo importante es reconocer que Piketty ha hecho un espléndido diagnóstico de dónde estamos y hacia dónde nos encaminamos. *El capital en el siglo XXI* es un libro extremadamente importante. Piketty ha transformado el debate económico: nunca volveremos a hablar del mismo modo sobre la riqueza y la desigualdad.

SEGUNDA PARTE

El capital, a debate

Capítulo 4

Los errores del modelo de *El capital en el siglo* XXI

DEVESH RAVAL

El economista Devesh Raval ha hecho un importante trabajo de investigación estimando la elasticidad de la sustitución entre el capital y el trabajo, un concepto económico clave en el modelo teórico de El capital en el siglo XXI. *Del trabajo del economista galo se desprende que la desigualdad seguirá creciendo en la medida en que se cumpla la fórmula* r > g. *Pero la investigación de Raval, al igual que la de otros académicos, muestra que el capital y el trabajo no son lo suficientemente sustituibles como para mantener el argumento de Piketty. Aquí Raval revisa el armazón teórico que ofrece* C-21*, así como el estado de la investigación económica al respecto. En última instancia, seguimos enfrentando la dificultad de descifrar un rompecabezas. Y es que, si la historia del incremento de la desigualdad no se explica porque el capital marginal siga siendo productivo conforme se acumula, ¿cuál es la respuesta que nos permite explicar este fenómeno?*

La contribución más notable de *C-21* es demostrar la importancia de mejorar la forma en que medimos el rumbo de la economía. Centrándose en la desigualdad, Piketty amplía notablemente la información estadística disponible. Además, desarrolla nuevas estadísticas nacionales de contabilidad, orientadas a examinar series temporales mucho más amplias de lo habitual, y emplea microdatos que ayudan a crear nuevas medidas de desigualdad, como por ejemplo el peso del 1 por ciento que más gana sobre el

total de la renta nacional. Los hechos que expone Piketty sirven para intentar dar respuesta a preguntas típicamente analizadas por la macroeconomía, ligadas a cuestiones como el peso del capital sobre la renta nacional, pero también aborda aspectos que preocupan a la microeconomía, como por ejemplo los factores que explican la desigualdad en las rentas del trabajo. En *C-21*, Piketty demuestra que el peso de las rentas del capital durante el último siglo ha seguido un patrón determinado y también pone de manifiesto que el ingreso de los que más ganan se ha incrementado mucho más rápido que el del resto de la sociedad.

En cualquier caso, la fuerza motriz de las predicciones que hace *C-21* es su modelo económico, según el cual la desigualdad explotará y los propietarios del capital amasarán una parte cada vez mayor de la renta nacional. Este modelo revive el de *El capital* de Marx y motiva la prescripción de una tasa global a la riqueza como respuesta política al aumento de la inequidad. Pero, si hacemos un escrutinio cuidadoso de los datos, ¿se sostienen las advertencias de Piketty o encontramos carencias en su planteamiento?

Comenzaremos analizando el modelo económico de *C-21*. El planteamiento de Piketty mantiene que una disminución en el crecimiento económico provocará un incremento en la participación del capital, siempre que la elasticidad de sustitución entre el capital y el trabajo sea mayor que uno. A continuación, examinaremos la estrategia de estimación de Piketty para esta elasticidad, con la mirada puesta en la evidencia disponible sobre esta materia. Posteriormente, evaluaremos por qué la mayoría de las estimaciones de esta desigualdad arroja cifras menores a las que estima Piketty. Por último, concluiremos sugiriendo dos posibles razones para el incremento de la participación del capital: el progreso tecnológico que conduce a una reducción del empleo y el rol que tiene la exposición al comercio internacional. Para ambos supuestos, estudio la evidencia empírica disponible, con ánimo de analizar hasta qué punto estos factores pueden ayudarnos a saber más sobre la desigualdad.

Modelo

En *C-21*, Piketty utiliza el tradicional modelo de crecimiento neoclásico desarrollado por Solow y Swan. Este modelo le sirve para examinar la evolución de la relación por cociente del capital y el producto, su segunda ley del capitalismo, y la participación del capital, su primera ley del capitalismo.[1] En particular, Piketty se interesa por saber cómo una disminución en el crecimiento económico, por ejemplo ligada a un cambio demográfico, puede influir en la participación del capital. Es importante medir posibles alteraciones en el peso del capital, puesto que estos cambios afectan al nivel de desigualdad. Esto es así porque, como documenta Piketty, la propiedad del capital está altamente concentrada en unas pocas manos.

Segunda ley del capitalismo

La segunda ley del capitalismo de Piketty rige el valor de equilibrio para la relación por cociente entre el capital y el producto, lo que Piketty señala con beta (β). En cualquier período, los ahorros *st* serán iguales a la inversión *yt*. Piketty asume que el ahorro neto es una constante *s*, una fracción constante, del producto neto, *yt*, por lo que *st* es igual a *s* por *yt*. En otras partes del libro, Piketty examina las implicaciones de las tasas de ahorro y las tasas de rendimiento del capital, que varían según los propietarios del capital. Estos, sin embargo, no forman parte de su modelo explícito, de modo que no nos referiremos a ellos.

En un camino equilibrado de crecimiento, el capital *kt* y el producto *yt* crecen a una tasa constante *g* a lo largo del tiempo, por lo que la proporción o la ratio de inversión sobre capital será constante e igual a la tasa de crecimiento. Después de ajustar los términos, estas hipótesis implican:

$$\frac{sY}{K} = g \qquad (1)$$

$$\beta = \frac{K}{Y} = \frac{s}{g} \qquad (2)$$

En otras palabras, la relación por cociente del capital en producto beta (β) es constante en el tiempo e igual a la tasa de ahorro *s* dividida por la tasa de crecimiento *g* sobre el camino de crecimiento equilibrado. Piketty utiliza esta relación para predecir que, si la tasa de crecimiento cae, la relación por cociente entre el capital y el producto se incrementará. Por ejemplo, con una tasa de ahorro del 12 por ciento, una caída en la tasa de crecimiento del 3 al 1 por ciento incrementaría el peso del capital de 4 a 12 veces el producto neto.[2]

Primera ley del capitalismo

La primera ley del capitalismo de Piketty es simplemente una identidad contable. La participación del ingreso en el capital, que Piketty denota mediante alfa (α), es la tasa de alquiler del capital *r* multiplicada por la relación por cociente beta (β) entre el capital y el ahorro.

$$\alpha = \frac{rK}{Y} = r\beta \qquad (3)$$

Si los mercados de los factores son competitivos, el precio de alquiler del capital será igual a su producto marginal. Para calcular el producto marginal asumo por simplicidad una función de producción de elasticidad de sustitución constante (CES):[3]

$$Y = \left[a\left(A^K K\right)^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} + \left(1-a\right)\left(A^L L\right)^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} \right]^{\frac{\sigma}{\sigma-1}} \qquad (4)$$

L representa el trabajo. La productividad puede aumentar tanto el capital *Ak* como el trabajo *AL*. Un *Ak* más elevado conduce a más capital, mientras que un repunte de *AL* implica más trabajo.

La elasticidad de sustitución sigma (ς) es la elasticidad de la ratio capital/trabajo agregado, *k* sobre *l*, a un cambio en los precios relativos de los factores, *w* sobre *r*:

$$\sigma = \frac{d \ln K/L}{d \ln w/r} \tag{5}$$

El producto marginal del capital y, por tanto, el precio de alquiler *r* son:

$$r = \frac{dY}{dK} = a\left(\left(A^K\right)^{1-\sigma}\beta\right)^{-\frac{1}{\sigma}} \tag{6}$$

Después de considerar cómo el precio de alquiler responde a cambios en la beta (β) y en la segunda ley, la primera ley se transforma en:

$$\alpha = a\left(A^K\beta\right)^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} = a\left(A^K\frac{S}{g}\right)^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} \tag{7}$$

Piketty anticipa un escenario en el que el incremento de la población se ralentiza, pero la tecnología, incluyendo *Ak*, se mantiene constante. En este caso, beta (β) se incrementará, y el precio de alquiler, *r*, caerá. Las predicciones acerca de la participación del capital dependen, por tanto, del grado de la sustitución del capital por el trabajo. Cuando el capital es más sustituible que el trabajo aparecen más usos para el capital extra, de modo que el precio de alquiler será más bajo. Y, si como asume Piketty, la elasticidad de sustitución sigma (ς) está por encima de 1, entonces la caída de *g* provocará también un incremento en la participación del capital alfa (α).

La estrategia de estimación de Piketty

La predicción de Piketty de que una caída en el crecimiento económico incrementará la participación del capital depende del grado de sustitución capital/trabajo. Para identificar esa elasticidad, el autor de *C-21* utiliza la relación entre la participación del capital alfa (α) y la ratio de capital sobre producto beta (β), incorporada en la ecuación 7. Piketty documenta que, sobre un largo período histórico, tanto alfa (α) como beta (β) muestran una forma de «U»: disminuyen de 1910 a 1950 e incrementan de 1980 a 2010. En

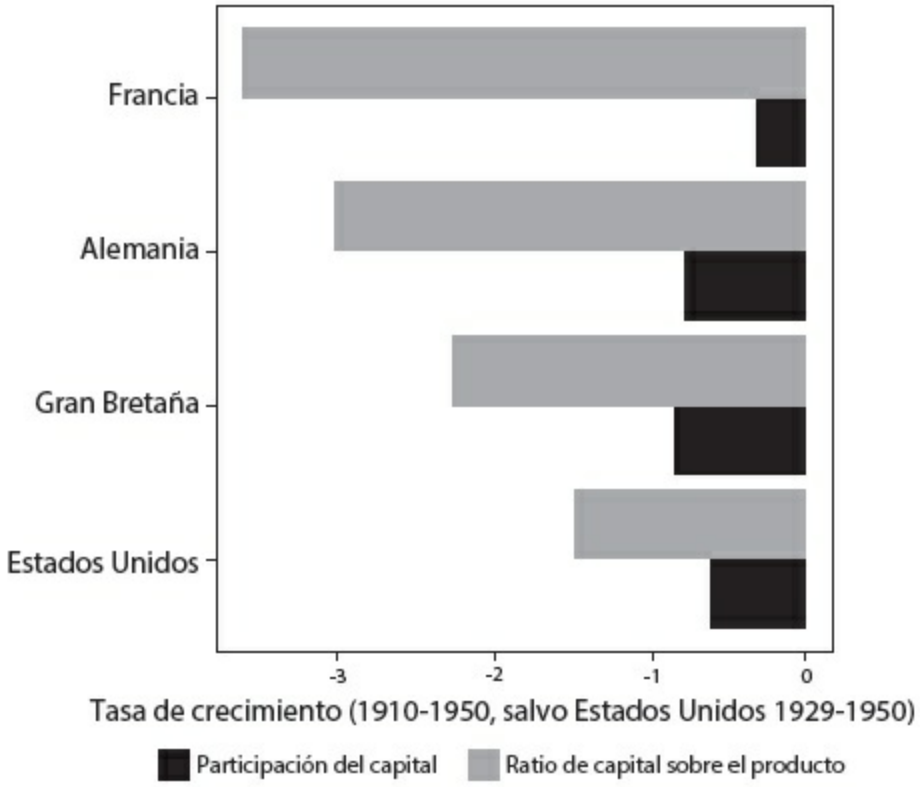
consecuencia, el economista francés identifica la elasticidad a través del movimiento conjunto de estas series, asumiendo que el movimiento en beta (β) causa el movimiento en alfa (α). Piketty declara que «a partir de las variaciones en la participación del capital observadas durante el siglo XX, y el incremento observado en los países ricos durante el período 1970-2010, podemos concluir que esta variación puede ser adecuadamente explicada con una elasticidad de sustitución ligeramente mayor que 1 (comprendida entre 1,3 y 1,6)».[4]

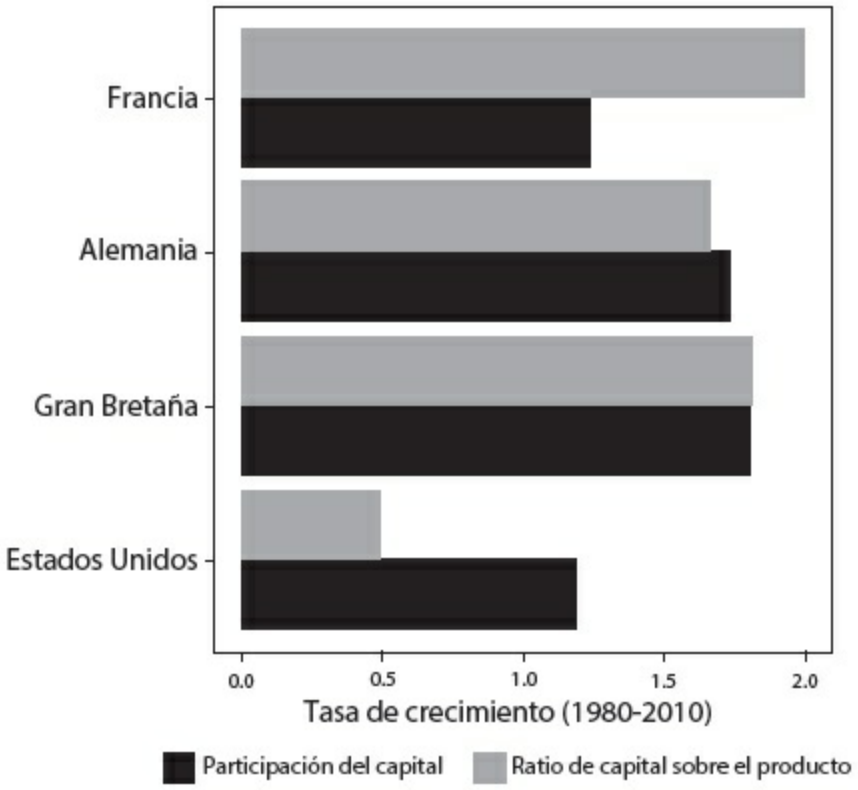
El gráfico 4.1 muestra la tasa de crecimiento de la ratio de capital sobre producto beta (β) y la participación del capital alfa (α) en los cuatro países a los que dedica el grueso de su análisis: Francia, Alemania, Reino Unido y Estados Unidos. Las barras gris claro indican la ratio de capital sobre producto; las barras negras, la participación del capital. El aumento de cada una de estas variables se mide para dos períodos: 1910 a 1950 (salvo en Estados Unidos, donde se compara 1929 con 1950) y 1980 a 2010. Para estos cuatro países, ambas series decrecen en la primera etapa pero aumentan en la segunda. La caída de β es mucho mayor que la de α entre 1910 y 1950, mientras que entre 1980 y 2010 hay resultados dispares: α crece más que β en Estados Unidos pero en Francia ocurre todo lo contrario, mientras que en Gran Bretaña y Alemania se dan niveles similares.

Una aproximación más formal a la estimación utilizando la estrategia de identificación de Piketty llevaría a efectuar una regresión de alfa (α) sobre beta (β), como ocurre en la ecuación 7. Si realizamos este ejercicio utilizando como referencia los datos de los cuatro países que recoge el gráfico 4.1, llegamos a un valor estimado de la elasticidad de 1,34, dentro del rango que señala Piketty. Esta estrategia de estimación requiere datos sobre la relación por cociente entre el capital y el producto beta (β). Piketty mide el capital en beta (β) empleando el valor agregado de la riqueza. Así, mide el capital a su valor de mercado, por lo que los cambios en la valoración del capital afectarán a la medida de beta (β), como señalan Roughton y Rowley.[5] Pero los cambios en la valoración del capital deberían afectar a la producción solamente si reflejan cambios en la cantidad del capital efectivo. La ecuación

de estimación de Piketty (ecuación 7) contiene el producto del capital empleado en la producción y la tecnología que tiende a aumentar el capital *Ak* como la medida correcta del capital efectivo.

GRÁFICO 4.1 **Tasa de crecimiento.**





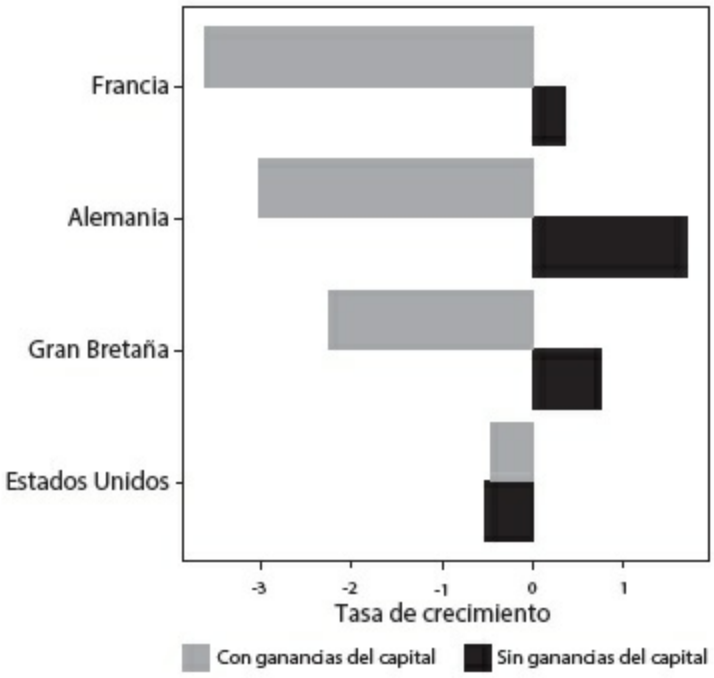
Muchos de los *shocks* económicos que describe Piketty afectan al valor de mercado del capital sin que ello suponga una alteración en el volumen de capital empleado en la producción. Pensemos, por ejemplo, en un escenario en el que aumenta la probabilidad de que una fábrica sea nacionalizada. Debido a que el valor de mercado del capital de la fábrica cuelga de sus ingresos futuros, el valor de mercado del capital va a reducirse… pero en la producción no veremos ninguna alteración, porque la fábrica seguirá contando con el mismo nivel de capital productivo y el mismo proceso de producción.

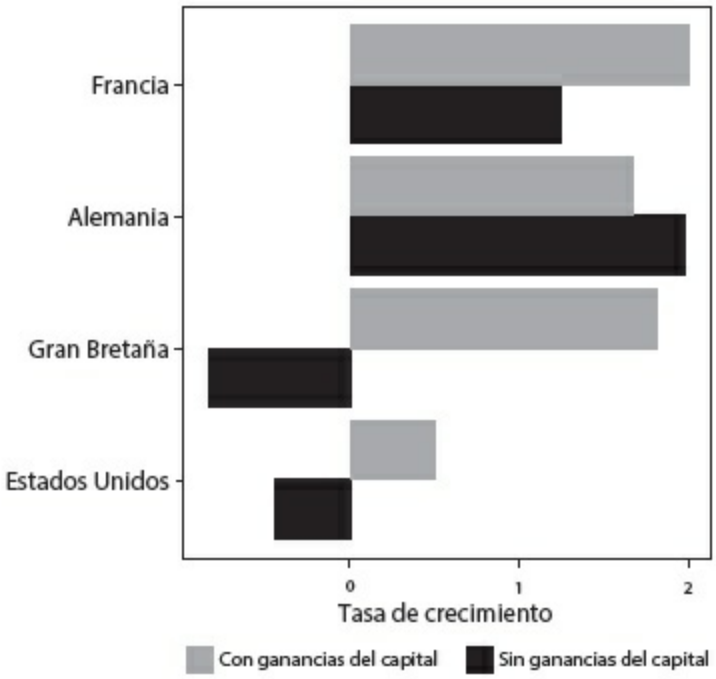
Para aislar el efecto valoración, podemos restar las ganancias derivadas del capital de nuestra medición de β. Por decirlo de otro modo, la alternativa consiste en medir el capital según su valoración en los libros. El problema es que esta decisión también implica la eliminación del capital intangible, como las patentes o el valor de las marcas.

Si nos ceñimos sólo al valor en libros, β deja de exhibir la forma en «U», que sí arroja la cuota de capital. El gráfico 4.2 muestra el crecimiento de β para Francia, Alemania, Gran Bretaña y Estados Unidos. Esta vez, la línea gris incluye las ganancias de capital y la línea negra las excluye. Cuando sí las

contabilizamos, la forma de «U» es evidente para los cuatro países: β decrece entre 1910 y 1950 pero sube entre 1980 y 2010. Cuando las excluimos, ningún país arroja esa curva en «U». Entre 1910 y 1950, β aumenta en los países europeos, pero se reduce en Estados Unidos; entre 1980 y 2010, β cae en las economías anglosajonas.

GRÁFICO 4.2 **Tasa de crecimiento de la ratio capital/producto, con y sin ganancias de capital, para 1910-1950 (salvo Estados Unidos, 1929-1950) y para 1980-2010.**





Nota: Estimaciones basadas en los datos que aportan Thomas Piketty y Gabriel Zucman en «El regreso del capital», trabajo publicado por el número 129 de la revista Quarterly Journal of Economics (número 3, pp. 1255-1310, año 2014). El cambio porcentual arroja cifras interanuales. Los datos de Estados Unidos comienzan en 1929 y no en 1910 porque los datos de la cuota del capital no están disponibles hasta dicho año.

Refiriéndose al aumento de β, los estudios que han encabezado Rognlie y Bonnet enfatizan el papel que desempeña el capital inmobiliario y el efecto que ha tenido el aumento de sus precios.[6] Bonnet ha participado en estudios que apuntan que la mejor forma de medir el aumento del capital inmobiliario nos la da la evolución del alquiler. Con este enfoque, la ratio capital/producción se mantiene estable y registra leves aumentos en Francia, Reino Unido y Estados Unidos, lo que contradice la medición basada en precios que sigue Piketty. Bajo este enfoque alternativo, sí vemos un aumento en Alemania. Por tanto, una vez se cambia la metodología, los movimientos de β son distintos. Es importante reflexionar sobre este punto, pues las decisiones políticas influyen en el posible aumento de los precios inmobiliarios (por ejemplo, la adopción de regulaciones que hacen más costoso construir nuevas viviendas).

Sustitución del capital por el trabajo

Las estimaciones de σ que hace Piketty son superiores a lo que solemos encontrar en la literatura disponible sobre la sustitución capital-trabajo. Para hacer una comparativa, he convertido las estimaciones de Piketty en una elasticidad basada en una función de producción bruta de depreciación. En una base de depreciación bruta, las estimaciones de Piketty se encuentran entre 1,7 y 2,1.[7] El gráfico 4.3 muestra las estimaciones que se hallan en la literatura, basadas en 44 estudios recopilados en muestreos compilados por Chirinko y León-Ledesma, McAdam y William, así como múltiples trabajos escritos a partir de estos muestreos.[8]

Las estimaciones de Piketty están en gris. La estimación mediana en la literatura es 0,54. Sólo algunas estimaciones se sitúan por encima de 1 y la mayor parte están por debajo de los cálculos del autor de *C-21*. Por supuesto, las estimaciones en la literatura varían de acuerdo con múltiples factores, incluyendo el período, el país examinado, las hipótesis hechas en el progreso técnico, el nivel de agregación y la técnica econométrica empleada. ¿Por qué Piketty consigue estimaciones tan distintas? ¿Qué decir acerca de sus estimaciones de la elasticidad en la sustitución del capital por el trabajo? ¿Qué conclusión debe extraer uno acerca de la validez de las estimaciones de Piketty?

Identificación

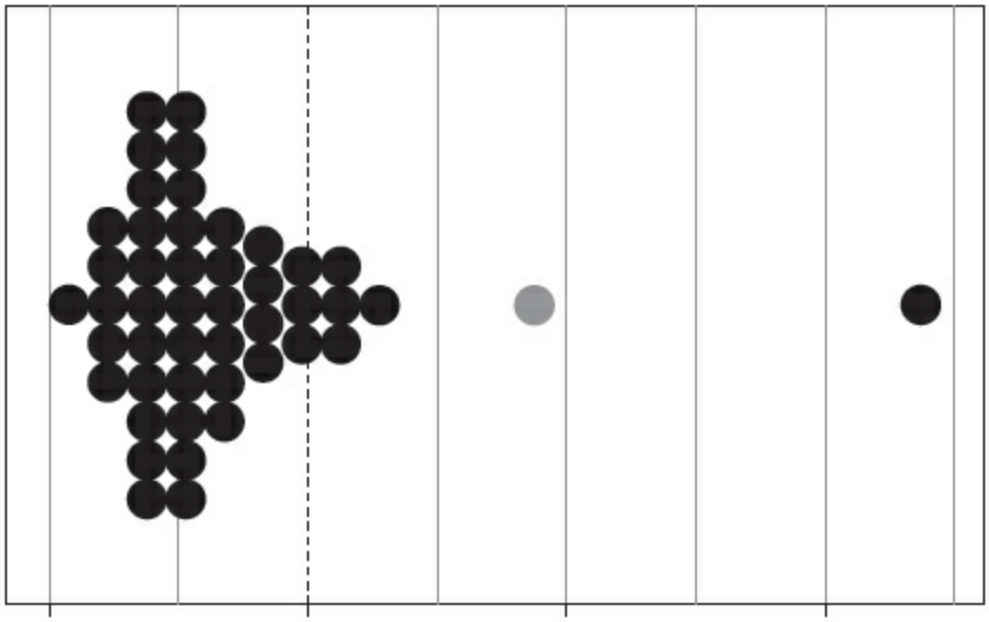
Para responder a estas preguntas, en primer lugar debemos adentrarnos en el tema de la identificación. Un parámetro econométrico está identificado, si los datos son consistentes, cuando tenemos un único valor para el parámetro. La estrategia de identificación que Piketty emplea, con movimiento histórico de alfa (α) y beta (β), no identifica la elasticidad sin hipótesis adicionales sobre la tecnología. Diamond, Macfarlane y Rodríguez prueban que, para cualquier valor de la elasticidad, las productividades *Ak* y *Al* pueden racionalizar los movimientos en alfa (α) y en beta (β).[9]

Intuitivamente, los cambios en la participación del capital pueden provenir tanto de la oferta como de la demanda de los factores relativos. La identificación requiere una hipótesis acerca de lo que se está moviendo: por

ejemplo, plantear límites a la evolución tecnológica o movimientos exógenos en los precios de los factores o sus cantidades.

La hipótesis implícita detrás de la estrategia de identificación de Piketty es que *Ak*, la productividad en el aumento del capital, es constante en el tiempo o no guarda correlación con los cambios en beta (β). No es fácil contrastar si estas hipótesis son ciertas. Un *Ak* constante es consistente con una senda de crecimiento equilibrada en el largo plazo, aunque, como muestra Acemoglu, puede haber cambios considerables en *Ak* a medio plazo.[10] Las aproximaciones econométricas que plantean movimientos en *Ak* encuentran, en la mayoría de los casos, que *Ak* no se mantiene constante. Por ejemplo, estudiando el período posbélico, Antràs estima una caída anual media de *Ak* comprendida entre 1,3 y 1,6 puntos porcentuales.[11] La correlación entre la tendencia de medio y largo plazo que arrojan *Ak* y β puede llevar a un error significativo en las estimaciones de la elasticidad.

GRÁFICO 4.3 **Estimaciones de elasticidad en la literatura disponible. La estimación de Piketty, en gris. La estimación mediana es 0,54.**



Nota: Este gráfico presenta las estimaciones de la elasticidad basadas en muestreos de literatura efectuados por Chirinko, León-Ledesma, McAdam y William, así como otros trabajos de investigación publicados posteriormente. Ver: Oberfield y Raval; Raval; Karabarbounis y Neiman; Herrendorf, Herrington, y Valentinyi; Álvarez-Cuadrado, Long y Poschke; León-Ledesma, McAdam y Willman; Chen; Lawrence, Oberfeld y Raval, «Micro Data and Macro

Technology», NBER Working Paper núm. 20452 (septiembre de 2014); Devesh Raval, «The Micro Elasticity of Substitution and Non-Neutral Technology», disponible en: <http://www.devesh-raval.com/MicroElasticity.pdf>; Loukas Karabarbounis y Brent Neiman, «The Global Decline of the Labor Share», Quarterly Journal of Economics 129, núm. 1 (2014), pp. 61-103; Berthold Herrendorf, Christopher Herrington y Akos Valentinyi, «Sectoral Technology and Structural Transformation», American Economic Journal: Macroeconomics 7, núm. 4 (2015), pp. 104-133; Francisco Álvarez-Cuadrado, Ngo Van Long y Markus Poschke, Capital-Labor Substitution, Structural Change and the Labor Income Share (Múnich: CESifo, 2014), Miguel A. León-Ledesma, Peter McAdam y Alpo Willman, «Production Technology Estimates and Balanced Growth», Oxford Bulletin of Economics and Statistics 77, núm. 1 (2015), pp. 4065; Xi Chen, «Biased Technical Change, Scale, and Factor Substitution in US Manufacturing Industries», Macroeconomic Dynamics (2016); Robert Z. Lawrence, «Recent Declines in Labor's Share in US Income: A Preliminary Neoclassical Account», NBER Working Paper, núm. 21296. La línea gris es la mediana de las estimaciones incluidas por Piketty. La línea vertical indica una elasticidad igual a 1.

Estimaciones macro

La cuestión clave con cualquier estimación de la elasticidad es cómo confrontar el problema de identificación mostrado por Diamond, Macfarlane y Rodríguez, que nos obliga a preguntarnos qué debemos asumir en relación con los cambios en la tecnología. La mayor parte de las estimaciones de la elasticidad del capital y el trabajo están, como las de Piketty, basadas en la agregación de series temporales, pero examinan cómo los cambios en los precios de los factores afectan a los costes de los factores. Tomemos, por ejemplo, la ecuación para la ratio del coste del capital sobre el coste del trabajo, que se obtiene de la ecuación 5 después de incluir el producto marginal en la sustitución.

$$\ln \frac{rK}{wL} = \sigma \ln \frac{a}{1-a} + (\sigma - 1) \ln \frac{w}{r} + (\sigma - 1) \ln \frac{A^L}{A^K} \qquad (8)$$

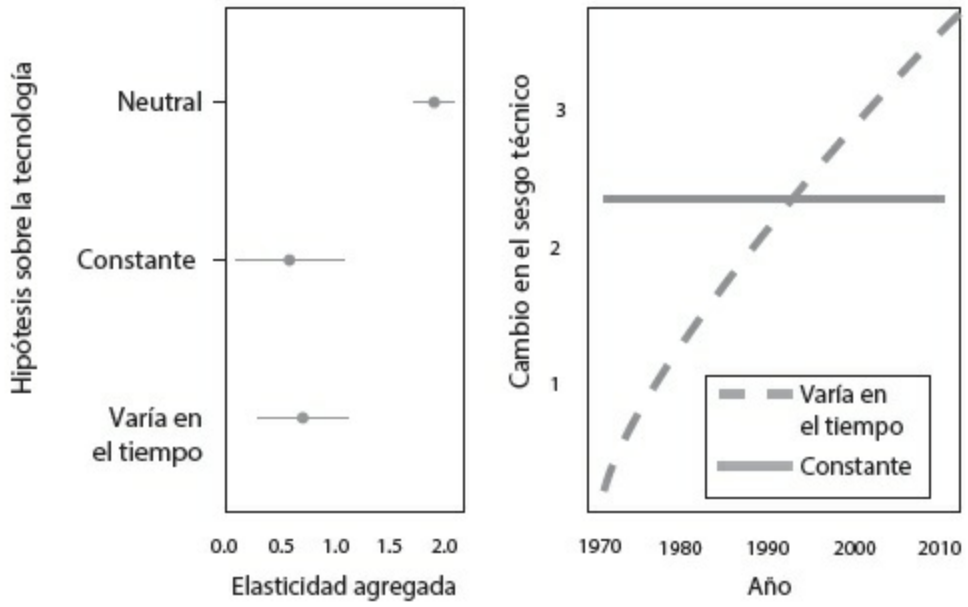
En esta ecuación, hay que efectuar una hipótesis sobre el cambio del cociente *Al*/*Ak*, que denominaremos sesgo del cambio técnico. Los precios de los factores relativos *w*/*r* identificarían la elasticidad si no se confundiesen con los sesgos en el cambio técnico. Una posibilidad es asumir que el cociente *Al*/*Ak* es constante en el tiempo, de forma que todo cambio técnico es neutral y no hay sesgo de cambio técnico. Ésta es la hipótesis implícita de Piketty. En este caso, los movimientos en los precios de los factores relativos *w*/*r* identifican la elasticidad. Otra hipótesis es que *Al*/*Ak* tiene un crecimiento

exponencial en el tiempo. En este caso, la ecuación 8 contiene una tendencia temporal y la variación en el precio de los factores relativos identifica la elasticidad, al margen de su tendencia a largo plazo. Una tercera posibilidad es que la tasa del sesgo del cambio técnico cambie en el tiempo.

A continuación, presento estimaciones del cambio en la elasticidad obtenidas a base de desarrollar la ecuación 8 con tres hipótesis diferentes sobre el sesgo en el cambio técnico, incluyendo primero un cambio técnico neutral, después una tasa constante a lo largo de una tendencia temporal y finalmente una variación en el tiempo de acuerdo con una transformación de Box-Cox, como refleja el trabajo de Klump, McAdam y William.[12] Emplearemos datos de la industria manufacturera de Estados Unidos para 1970-2010.

La parte izquierda del gráfico 4.4 contiene estas estimaciones y sus intervalos de confianza al 95 por ciento. Sin controlar el sesgo en el cambio técnico, la estimación de la elasticidad está precisamente en 1,9 (dentro del rango de las estimaciones de Piketty). Sin embargo, en el segundo supuesto encontramos que la estimación de la elasticidad cae a 0,56, mientras que en el tercero alcanza 0,69. Estas dos últimas estimaciones son mucho más elevadas. Los intervalos de confianza estimados en ambos casos (el constante y el variable en el tiempo) incluyen una elasticidad equivalente a 1. El intervalo de confianza en el caso del sesgo constante varía entre 0,05 y 1,07. Intuitivamente, con el cambio en el sesgo técnico existe menos identificación en la variación de los cambios en los precios de los factores. La parte derecha del gráfico 4.4 muestra la tasa del sesgo del cambio técnico en tantos porcentuales por año, bajo cada una de las hipótesis. El modelo de regresión de la tasa constante de cambio en el sesgo técnico estima una tasa del cambio de 2,3 por ciento por año. Bajo el modelo de Box-Cox con variación temporal, el cambio en la tasa de sesgo técnico se incrementa de casi 0 en 1970 a más del 3,5 por ciento anual en 2010.

GRÁFICO 4.4 **Elasticidad y estimaciones del sesgo a partir de datos agregados. A la izquierda, estimaciones de la elasticidad agregada. A la derecha, tasa de cambio en el sesgo técnico (%).**



Nota: La parte izquierda de la figura muestra cómo las estimaciones de elasticidad varían en función de las distintas hipótesis que se hagan acerca del cambio técnico. La parte derecha de la figura muestra las tasas anuales del cambio técnico asumidas bajo la hipótesis constante —2,3 por ciento— y la de la variación temporal —incremento de 0 a 3,5 por ciento—. El gráfico de la izquierda muestra las estimaciones puntuales y el intervalo del 95 por ciento de confianza para la elasticidad agregada de sustitución de las regresiones basadas en la ecuación 8. Las especificaciones son distintas en la hipótesis sobre el sesgo del cambio técnico. Se asume que el cambio técnico puede ser, respectivamente, neutral, lineal o ajustado a una transformación Box-Cox con una tendencia temporal. El gráfico de la derecha muestra el sesgo del cambio técnico en puntos porcentuales tanto desde una especificación lineal como en el planteamiento Box-Cox de la tendencia temporal.

El análisis anterior, con los datos de las manufacturas estadounidenses, mostró que las estimaciones de la elasticidad caen por debajo de 1 si la especificación econométrica incluye algunos controles que se ajusten al cambio en el sesgo técnico. De modo similar, la literatura reciente que sí plantea cambios en el sesgo técnico refleja, en general, estimaciones de la elasticidad por debajo de 1. Por ejemplo, Antràs estima una elasticidad de 1 utilizando el análisis de series temporales agregadas de Estados Unidos y asumiendo que el cambio técnico es neutral, pero se sitúa significativamente por debajo de 1, después de haber permitido un incremento exponencial en *Ak* y *Al* (lo fija entre 0,6 y 0,9).[13]

Las aproximaciones econométricas a la estimación de la elasticidad agregada siguen teniendo que enfrentarse a dos cuestiones principales. Por un lado, puede no existir suficiente variación en la identificación en la serie

temporal agregada como para estimar la elasticidad después de introducir controles en el cambio del sesgo técnico. León-Ledesma, McAdam y Willman llevan a cabo un análisis Montecarlo para examinar esta cuestión.[14] Su conclusión es que, si bien es difícil obtener la elasticidad real empleando datos de series temporales, una aproximación de «sistemas» que simultáneamente estima las ecuaciones para la función de producción y para sus productos marginales (como ocurre en Klump, McAdam y Willman) rinde mejor que la mera utilización de información sobre los productos de los factores marginales (como ocurre en la ecuación 8). Por otro lado, como podemos ver más arriba, controlar el cambio en el sesgo técnico puede suponer emplear más movimientos de alta frecuencia en los precios de los factores. Si cambiar los factores provoca costes en el ajuste, entonces estas aproximaciones pueden acabar estimando una elasticidad más en el corto plazo. Para las cuestiones que plantea *C-21*, una elasticidad a largo plazo es la elasticidad apropiada. Una posible solución pasa por dar la variación a largo plazo en los precios de los factores. Por ejemplo, Chirinko y Malik examinan variaciones en el largo plazo en los precios de alquiler y del capital empleando datos de panel en las industrias estadounidenses.[15] Estas estimaciones de la elasticidad en el largo plazo son mucho mayores que aquellas sobre la elasticidad en el corto plazo, pero siguen estando en el rango de 0,4 a 0,65. La principal excepción en la literatura reciente a una elasticidad de sustitución por debajo de 1 es la de Karabarbounis y Neiman.[16] En su caso, estiman una elasticidad agregada de 1,25 empleando una variación de la tasa de crecimiento de los precios de capital en distintos países. La principal ventaja de su aproximación es que la variación entre unas y otras economías puede ayudar a conseguir la elasticidad en el largo plazo. Sin embargo, su estrategia base requiere que el cambio en *Ak* sea el mismo en todos los países o, al menos, esté en correlación con los cambios en los precios de alquiler. Por tanto, están sujetos a un problema de identificación o a un cambio de tecnología similar a los que en la literatura anterior asumían que no había cambio en el sesgo técnico. Además, como muestran Mutreja, Ravikumar y Sposi, la mayoría de los países importa la mayor parte de sus bienes de capital, por lo que buena parte de la variación entre los países puede ser debida a las diferencias en la liberación comercial de unas y otras

economías.[17] Sin embargo, los cambios en los patrones comerciales y las barreras al comercio pueden afectar a la participación del capital por múltiples razones distintas a los precios del capital, como explicaremos más tarde, lo que podría sesgar cualquier estimación de la elasticidad.

Estimaciones micro

Como hemos visto, es complicado separar los movimientos en los precios de los factores de la tecnología en los datos agregados sin asumir restricciones *a priori* muy fuertes sobre el cambio técnico. Una aproximación alternativa pasa por emplear datos micro sobre empresas o plantas de manufactura en los cuales se puede asumir de forma más plausible cuáles son las variaciones exógenas y de largo plazo en los precios de los factores para la identificación. Un par de estudios recientes ha empleado microdatos para estimar la elasticidad micro en el largo plazo. Chirinko, Fazzari y Meyer identifican la elasticidad empleando diferencias en los movimientos en el largo plazo en el precio del alquiler del capital en distintas empresas públicas de Estados Unidos.[18]

Estos trabajos controlan los cambios técnicos que no son neutros a nivel industrial, de modo que identificar las hipótesis pasa por que las diferencias a nivel de empresa en los precios del alquiler sean independientes a los cambios a nivel de empresa de *Ak*. El resultado es una elasticidad de 0,4, una cifra muy cercana a la que estiman Barnes, Price y Barriel, que aplican una metodología muy similar al caso del Reino Unido.[19]

También podemos identificar la elasticidad empleando diferencias en los salarios en distintas localidades estadounidenses. Para estas estimaciones, las diferencias locales en los salarios deben ser independientes de la empresa *Al*.[20] Dado que las diferencias en los salarios de las distintas localidades son altamente persistentes, este tipo de variación debería ayudar a descubrir la elasticidad en el largo plazo. Empleando tanto mínimos cuadrados ordinarios (OLS) como instrumentos para los salarios a partir de los *shocks* de demanda local, llegamos a estimaciones de elasticidad cercanas a 0,5.[21] Para comprender los movimientos en la participación del capital agregado es

necesario introducir la elasticidad macro de sustitución, no la elasticidad micro. Estas elasticidades pueden ser muy distintas, como Houthakker demostró con éxito, porque la macroelasticidad incorporará sustitución entre unos y otros productores, así como dentro de cada uno ellos.[22]

Como señalan Piketty y Zucman, «la elasticidad agregada de la sustitución sigma (ς) debería realmente ser interpretada como resultante tanto de las fuerzas de oferta (los productores cambian entre tecnologías con diferentes intensidades de capital) y las fuerzas de demanda (los consumidores cambian entre bienes y servicios con diferentes intensidades de capital)».[23] Oberfield y Raval desarrollan un marco de agregación basado en un trabajo anterior de Sato que modeliza estas fuerzas de oferta y demanda para estimar de este modo la macroelasticidad empleando microdatos.[24] Para simplificar, tomaremos el caso base de una economía con una industria en el que las empresas maximizan los beneficios en un entorno competitivo y monopolístico y se enfrentan a mercados de factores competitivos.[25]

Para este supuesto, Oberfield y Raval muestran que la macroelasticidad de sustitución entre trabajo y capital —sigma (ς) macro— es una combinación convexa de las microelasticidades de sustitución entre trabajo y capital —sigma (ς) micro— y la microelasticidad de la demanda, épsilon (ε). Lo refleja la ecuación 9:

$$\sigma^{Macro} = (1-\phi)\sigma^{Micro} + \phi\varepsilon \qquad (9)$$

Como respuesta a un cambio en los precios de los factores, la alteración de las participaciones de los factores en la economía incluye tanto la sustitución dentro de las fábricas y plantas individuales como la reasignación existente entre ellas. En primer término, en la parte de la derecha de la ecuación 9, aparece el efecto de sustitución que captura cómo las plantas cambian su combinación de *inputs*, y por tanto depende de la microelasticidad sigma micro. Con un incremento en los salarios, las plantas tenderán a emplear a un menor nivel de trabajadores. En segundo término, se refleja el efecto de reasignación, que captura cómo el tamaño de las plantas cambia con las alteraciones en el precio de los inputs. Cuando los salarios se incrementan, las plantas que emplean capital más intensamente consiguen una cierta ventaja

relativa en los costes. Los consumidores responden a los cambios subsiguientes en los precios relativos, cambiando su consumo hacia bienes que son intensivos en capital. Este efecto de reasignación es mayor cuando la demanda es más elástica, porque los consumidores responden más a los cambios en los precios relativos.

El peso entre ellos φ es proporcional a la varianza ponderada en coste de la participación del capital y varía entre 0 y 1. Cuando cada planta produce con la misma intensidad de capital, φ es 0 y no existe reasignación entre unas y otras. El coste marginal de cada fábrica responde a los cambios en los precios de los *inputs* de forma simétrica, de manera que los precios de la producción relativa permanecen constantes. Por el contrario, si algunas plantas producen empleando sólo capital mientras que otras lo hacen sólo con trabajo, todo es sustitución de los *inputs* entre las plantas y φ será equivalente a 1. Cuando hay poca variación en las intensidades de capital, la sustitución dentro de las plantas es más importante que la reasignación.

Esta aproximación agregada permite realizar estimaciones micro de la elasticidad de sustitución para obtener la elasticidad agregada. Oberfield y Raval lo hacen para el caso del sector manufacturero de Estados Unidos: con un estudio de microdatos realizado a nivel de fábrica, analizan la demanda y las elasticidades de la sustitución del trabajo por capital, para después calcular el peso φ de la sección cruzada de las plantas de manufactura. Dado que estas elasticidades se toman de la sección cruzada, no hacen ningún tipo de hipótesis sobre los movimientos en la tecnología a lo largo del tiempo. Estiman una macroelasticidad de 0,7, más alta que la microelasticidad de 0,5, pero muy por debajo del intervalo que plantea Piketty.

Para Estados Unidos, las diferencias en las intensidades de capital entre las fábricas no son lo suficientemente amplias como para significar una gran diferencia entre las elasticidades micro y macro. Las bajas microelasticidades estimadas en la literatura implican, por tanto, unas macroelasticidades por debajo de 1. Sin embargo, se encuentran diferencias mucho mayores en las intensidades de capital de los países en desarrollo, donde la literatura disponible documenta una variación más amplia de la intensidad de capital.

Empleando las mismas elasticidades de oferta y demanda que en Estados Unidos, la mayor heterogeneidad de las intensidades de capital que observamos en la India arroja una elasticidad de 1,1.

Sustitución del capital por el trabajo en el siglo XXI

Las pruebas presentadas en las dos secciones anteriores apuntan a una elasticidad por debajo de 1. Una de las afirmaciones que hace Piketty, no obstante, es que la elasticidad de sustitución ha ido aumentando a lo largo del tiempo. *C-21* muestra que la mayor parte del capital estaba en el valor de la tierra hasta la llegada de la Revolución Industrial. Piketty discute que la elasticidad entre la tierra y el trabajo es menor que la que se produce entre el capital moderno y el trabajo. ¿Qué pasa si nuevas tecnologías como los robots incrementan la elasticidad de sustitución hasta los niveles estimados por Piketty? Klump y La Grandville examinan esta pregunta dentro del modelo de crecimiento de Solow.[26] Sus trabajos demuestran que una economía con una mayor elasticidad de sustitución entre el capital y el trabajo tendrá una mayor participación del capital, un mayor ingreso per cápita y un incremento del ingreso per cápita. Por tanto, una mayor elasticidad de sustitución significa una sociedad más rica, aunque más desigual.

Con una elasticidad de sustitución lo suficientemente elevada, una economía puede tener un crecimiento a largo plazo sin necesidad de registrar progreso técnico. De La Grandville muestra que, si suponemos que sigma (ς) es lo suficientemente elevado y se ubica por encima de 1, entonces existe un umbral de la tasa de ahorro por encima del cual el capital y el producto crecerán siempre.[27]

La tasa del umbral de ahorro se incrementa con la tasa de crecimiento de la población y decrece en su elasticidad sigma (ς). La intuición que esto implica es que, con una elasticidad lo suficientemente elevada, el producto marginal del capital permanece amplio incluso con un gran *stock* de capital. Por tanto, el capital continúa creciendo de forma más rápida que la tasa de crecimiento de la población, siempre o durante el tiempo necesario para que la economía ahorre una parte suficiente de su producto. Incluso en las

estimaciones más elevadas de la elasticidad de Piketty, la tasa de ahorro debe ser sustancialmente elevada y la tasa de crecimiento de la población mucho más baja para mantener el escenario de crecimiento perpetuo. Sin embargo, si el escenario temido por Piketty ocurre (una alta elasticidad de sustitución y una baja tasa de crecimiento demográfico), entonces el modelo de crecimiento de Solow implica que la economía experimentaría un crecimiento ¡sin límites!

La fiscalidad del capital

La principal propuesta política de Piketty para contraatacar la creciente desigualdad ligada al capital pasa por una fiscalidad progresiva sobre el capital. La conveniencia de desarrollar esta propuesta depende de la validez de las estimaciones de elasticidad de Piketty. Dada una elasticidad por debajo de 1, un incremento en los impuestos al capital incrementaría la participación del capital. Por el contrario, una reducción en la imposición del capital tendría el efecto de conseguir una reducción en la participación del capital y, con ello, el nivel de desigualdad, mediante un aumento de beta (β).

La argumentación tradicional a favor de la fiscalidad del capital ha sido la opuesta a la de Piketty: señala que el coste para el bienestar que tiene la fiscalidad del capital es bajo, puesto que las elasticidades de sustitución son reducidas. La fiscalidad afecta al bienestar en la medida en que la gente cambia su comportamiento para evitar los impuestos. En el caso de la fiscalidad del capital, esto es así porque la gente sustituye y se aleja del capital. Chamley encuentra que el impacto en el bienestar ligado a la fiscalidad del capital tiene un peso creciente según la elasticidad, y se reduce en dos terceras partes cuando la elasticidad es 0,6 y no 2.[28] De este modo, el coste para la riqueza general de la fiscalidad del capital es muy inferior que bajo las estimaciones de Piketty.

Explicaciones alternativas para el incremento de la participación del capital

Si la explicación de Piketty es incorrecta, ¿por qué ha crecido la participación del capital? ¿Seguirá creciendo la participación del capital? En esta sección se examinan dos explicaciones potenciales: la globalización y el cambio técnico entre el ahorro y el trabajo.

Globalización

La explicación alternativa más importante a la caída en el peso del trabajo es la exposición creciente que tienen los países desarrollados al comercio global. El caso de Estados Unidos es el más estudiado porque éste es el país para el que tenemos más literatura disponible. Sus importaciones se han triplicado: han subido del 5 al 16 por ciento del PIB entre 1970 y 2010. El comercio con China ha crecido particularmente rápido, desde cerca del 1 por ciento del total de las importaciones de bienes en 1985 a un 19 por ciento en 2010.[29]

Este incremento masivo del comercio desde China se debe al rápido crecimiento chino, así como al acceso de China a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en diciembre de 2001. La participación del trabajo podría caer con el incremento del comercio si la producción de Estados Unidos, intensiva en trabajo, se desplaza hacia los países que son extensivos en trabajo. En sus estudios, Elsby, Hobijn y Sahin encuentran que la participación en los salarios cae en aquellas industrias que están más expuestas a las importaciones.[30] De 1993 a 2010, cada punto porcentual de crecimiento en la exposición a las importaciones se deriva en una caída de 0,87 puntos porcentuales en el peso de los salarios.[31] Por ejemplo, para las manufacturas en su conjunto, sus estimaciones implican que la exposición a las importaciones crecientes desde China ha reducido la participación salarial en unos 8 puntos porcentuales. De hecho, Elsby, Hobijn y Sahin han comprobado que el incremento de las importaciones explica alrededor del 85 por ciento de la caída en la participación agregada de los salarios registrada de 1993 a 2010.

Esta caída en la participación del trabajo podría deberse a incrementos en el desempleo, disminuciones en los salarios o una combinación de ambos factores. Acemoglu ha liderado investigaciones que encuentran que, en el caso de Estados Unidos, la exposición al comercio con China ha conducido a la pérdida de entre 2 y 2,4 millones de empleos durante la primera década del siglo XXI.[32] El impacto no es homogéneo, como muestran Autor, Dorn y Hanson cuando examinan la dispar exposición de unas y otras ciudades y regiones. Su conclusión es que son las zonas de mayor empleo industrial las que más notan la competencia con el gigante asiático.[33] En dichos mercados, el empleo y los salarios se resienten.[34]

Para la última década estudiada, un aumento de las exportaciones chinas equivalente a 1.000 dólares por trabajador ha tenido el efecto de reducir el empleo manufacturero en 0,6 puntos, con un descenso de 0,77 puntos en la ratio de población ocupada. En cuanto a los sueldos, la caída registrada fue de 0,75 puntos porcentuales. Para el grueso de la población, en la etapa que va de 2000 a 2007, el impacto conjunto en empleo y sueldo ha sido de 3,25 puntos porcentuales.

Los autores desagregan los datos, para estudiar de forma separada los sectores manufactureros y no manufactureros. Según sus trabajos, las manufacturas se ven golpeadas con caídas sustanciales y estadísticamente significativas en los niveles de empleo, pero no ocurre lo mismo con los salarios. Para el sector no manufacturero ocurre justo al revés. Además, Chetverikov, Larsen y Palmer encuentran que los trabajadores de menos salario soportan el grueso de la caída en los ingresos de los asalariados.[35] Así pues, la competencia creciente en importaciones afecta probablemente a la participación de trabajo en o a través de cambios tanto en el empleo como en los salarios, con diferentes impactos en diversos tipos de trabajadores. Por tanto, aumentar la competencia en las importaciones afecta a la cuota del trabajo a través de cambios en los niveles de empleo y de salario, si bien el impacto es heterogéneo dependiendo del tipo de puesto estudiado.

El empleo en las manufacturas podría caer a través de un determinado número de canales. Los productores de manufacturas intensivas en trabajo podrían abandonar el país, moderar su crecimiento, introducir productos más

intensivos en capital, etc. Bernat, Jensen y Schott encuentran pruebas que soportan estas tres hipótesis tras estudiar el impacto que tienen las importaciones de países de sueldos más bajos, como es el caso de China.[36]

Las fábricas estadounidenses de industrias que han vivido un mayor aumento de las importaciones de países de salarios bajos tienen una mayor posibilidad de terminar siendo deslocalizadas o de registrar un menor crecimiento del empleo, aunque ese efecto es menor conforme las plantas en cuestión estén ligadas a industrias más intensivas en capital. En dichos ámbitos, la tendencia es la de producir bienes que requieren de mayor inversión, lo que implica una menor competencia por parte de las importaciones del mundo emergente.

Pero la creciente competencia en las importaciones también afecta al poder de negociación de los trabajadores, del mismo modo que puede conducir a un aumento de la productividad. Smith y Dune estudian la minería y el hierro, mientras que Klimek y Smith analizan la industria del cemento, pero unos y otros encuentran que un aumento repentino de la competencia que generan las importaciones redunda en un cambio y una adaptación de las prácticas laborales.[37]

En esos dos sectores, los acuerdos sindicales especifican que cierto tipo de trabajo puede ser desempeñado solamente por determinados asalariados. En la industria del cemento, estos pactos impiden despedir a los trabajadores por la irrupción de nuevo equipamiento o nuevos mecanismos de producción. Además, dichos acuerdos frenan las subcontrataciones y priman los años de trabajo en la empresa. De esta forma se reduce la sustitución de determinados empleos, lo que frena la caída del trabajo en este ámbito. Sin embargo, un fuerte aumento de las importaciones con las que compiten estos sectores ha conducido a una relajación de estas cláusulas, lo que ha tenido el efecto de reducir el peso del trabajo, si bien ha aumentado la productividad.

Bloom, Draka y Van Reenen encontraron que la competencia de las importaciones chinas incrementó la innovación, la productividad total de los factores, el registro de patentes y la inversión en tecnologías de la información. Por tanto, esa mayor entrada de productos extranjeros supuso una reasignación dentro de distintas industrias que benefició a aquellos productores que ya tenían entonces unos niveles altos de innovación.[38] Esta

innovación también puede reducir la participación del trabajo, cuando hablemos de tecnología que ahorre mano de obra. Según los autores, las caídas en el empleo son menores en las empresas altamente innovadoras. No queda claro, sin embargo, si esas mejoras en innovación reducen también la creación de nuevos puestos de trabajo.

Cambio técnico y ahorro de mano de obra

Históricamente, los economistas que estudian el progreso técnico han encontrado que la adopción de grandes adelantos tecnológicos, como el vapor o la electricidad, ha tenido un impacto muy notable en toda la economía.[39] La última de estas tecnologías de todo propósito ha sido la mejora masiva del poder de computación, que ha favorecido a su vez la irrupción de las tecnologías de la información en las últimas décadas. ¿Puede la revolución de dichas tecnologías llevarnos a una menor demanda de mano de obra y una mayor demanda de capital?

Autor, Levy y Murnane proporcionan un marco para comprender cómo las nuevas tecnologías de la automatización afectan a la producción.[40] Sus estudios encuentran que las nuevas tecnologías automáticas sustituyen lo que ellos denominan «trabajo rutinario», es decir, trabajo empleado en tareas explícitas y codificables. Esas mismas nuevas tecnologías automáticas complementan a su vez el trabajo dedicado a tareas abstractas, como la resolución de problemas de alto nivel, creatividad y persuasión. En otras tareas manuales, como el trabajo de un conserje o la preparación de comida, se detecta una menor afectación de las nuevas tecnologías. Autor, Levy y Murnane apuntan que las tecnologías de la automatización nos conducen a una polarización en el trabajo, puesto que las tareas de rutina de habilidad media se automatizan mientras que las tareas de alto nivel y de bajo nivel manuales crecen en demanda.[41]

Este tipo de polarización laboral afecta directamente a los salarios y al empleo de diversos tipos de trabajadores, pero no está tan clara su incidencia en el peso del trabajo frente al capital. En la industria, una caída en la participación de los ingresos percibidos por asalariados ocupados en tareas

rutinarias podría ser compensada por un incremento en la participación en el ingreso de los empleados ocupados en tareas abstractas. Además, el cambio en el peso del trabajo depende también del aumento de la demanda, no sólo de la evolución de los precios, así como de la capacidad del mercado laboral para reasignar a trabajadores desplazados. Pensemos, por ejemplo, en la introducción de los cajeros automáticos. Estas máquinas expendedoras de billetes llevan a cabo las mismas funciones que un trabajador bancario pero, como documenta Bessen, el empleo en el sector no sólo no ha bajado sino que ha crecido con la introducción de los cajeros. Esto es así porque ha bajado el coste salarial de abrir sucursales y porque las entidades han empezado a contar con estos profesionales como gestores y comerciales, en vez de simples cajeros.[42]

Por su parte, Basker, Foster y Klimek examinan el cambio en las gasolineras, donde ha ido a más el autoservicio. En este caso sí encontramos que los consumidores están sustituyendo con su propio trabajo a los profesionales de las gasolineras.[43] Sin embargo, si bien el empleo ha caído en las estaciones que han adoptado el autoservicio, el ahorro en coste salarial ha beneficiado a los consumidores con menores precios de los carburantes y mayor volumen de trabajo en las tiendas y áreas de servicio.

Autor, Dorn y Hanson se centran en la automatización y el comercio a base de examinar los efectos de ambos procesos en los mercados de trabajo.[44] Su conclusión es que las tecnologías automáticas incrementan la polarización del empleo, sin reducirlo en términos netos. No obstante, los autores sí detectan que una mayor exposición al comercio chino conduce, en efecto, a una caída del empleo.

Beaudry, Green y Sand examinan la hipótesis de la polarización para la primera década del siglo XXI, que es precisamente el período con la mayor disminución en la participación del trabajo. Sus estudios encuentran que tanto el empleo como los salarios disminuyen en los trabajos abstractos.[45] Su modelo considera áreas de trabajo abstracto empleadas para producir capital de conocimiento. La mejora en la tecnología de la década de 1990 condujo a los negocios a contratar trabajo abstracto de forma temporal, para construir capital de conocimiento, pero posteriormente sólo necesitan el trabajo abstracto suficiente para mantener el *stock* de conocimiento que ya se ha

acumulado. De este modo, el empleo y los salarios del trabajo abstracto caen en la década de los 2000, si bien el efecto de la Gran Recesión hace complicado desagregar el ciclo. En cualquier caso, Beaudry, Green y Sand sí aportan evidencia de que las fuerzas tecnológicas pueden ser responsables de la caída en la participación del trabajo.

Cambios futuros en la participación del trabajo

No parece que la globalización vaya a causar mayores disminuciones en la participación del trabajo. Las barreras al comercio están ya en niveles bajos. China se ha insertado en una posición muy distinta a la de hace tres décadas, pasando de la autarquía al crecimiento exportador. Por otro lado, Estados Unidos ha perdido ya buena parte del empleo manufacturero intensivo en mano de obra que, al menos sobre el papel, estaba llamado a sufrir negativamente el aumento de la competencia extranjera.

Puestos a hablar del progreso técnico y la menor demanda de mano de obra que esto puede generar, ¿seguirá cayendo en el futuro la participación del trabajo sobre la renta nacional? Contestar a esta pregunta requiere un modelo de la producción de las innovaciones técnicas. Sabemos, eso sí, que el grado y la dirección del cambio técnico dependen directamente de la acumulación de progreso tecnológico. En un mundo en el que la participación del trabajo ha caído considerablemente, y por tanto en el que el trabajo es barato, hay pocos incentivos para seguir desarrollando nuevos inventos que ahorren trabajo. Esto es lo que Acemoglu encuentra cuando sigma (ς) es menor que 1 y las innovaciones vienen reflejadas en *Al*. De modo que es la escasez de mano de obra lo que estimula las innovaciones en ahorro laboral.[46] Este tipo de modelo puede llegar a explicar por qué Estados Unidos, con una escasez relativa de trabajo, creció más rápido que el Reino Unido en el siglo XIX, en la conocida como hipótesis de Habakkuk. También puede explicar por qué fue Europa, y no una China con abundante mano de obra, la cuna de la Revolución Industrial.

Acemoglu plantea un modelo en el que el progreso técnico se hace endógeno mientras que los factores permanecen estables en el largo plazo.[47] Bajo este paradigma, las mejoras en *Ak* y *Al* son el resultado de esfuerzos en innovación y desarrollo que buscan maximizar los beneficios. Mientras que todo el progreso técnico aumenta el trabajo bajo la senda de crecimiento equilibrado, tanto *Ak* como *Al* pueden incrementarse a lo largo de la senda de transición. Los rendimientos de las mejoras en *Ak* y *Al*dependen de la participación del capital. Cuando la participación del capital es alta comparada con su equilibrio de largo plazo, hay amplios rendimientos hacia los desarrollos de *Ak*. Las mejoras resultantes en *Ak* disminuyen la participación del capital. En el equilibrio, el progreso técnico sirve para estabilizar la participación de los factores y, por tanto, no llega a ocurrir un escenario apocalíptico como el previsto por Piketty para el trabajo.

Conclusión

En *C-21*, Piketty emplea un modelo de crecimiento para explicar cómo una caída en la tasa de crecimiento económico afectaría a la participación del capital. Bajo su hipótesis, una tasa decreciente de crecimiento incrementaría la ratio de capital sobre producto. Este aumento incrementaría también la participación del capital, si la elasticidad de sustitución del capital por el trabajo se sitúa por encima de 1. Piketty estima que entonces la elasticidad estará sustancialmente por encima de 1 y llega a esta conclusión estudiando el movimiento histórico de la ratio capital/producto, así como la evolución en la participación del capital.

La estrategia de identificación de Piketty requiere una hipótesis principal sobre la tecnología. Según ésta, una tecnología que aumenta en capital, *Ak*, es constante o guarda una correlación con los movimientos de la ratio capital/producto a lo largo del tiempo. Las estimaciones que emplean las series temporales agregadas relajan esta hipótesis, y, por tanto, contemplan un cambio tecnológico sesgado, por lo que arrojan estimaciones inferiores a 1 que, de hecho, se mueven en registros muy inferiores a los de Piketty. Las estimaciones de la microelasticidad de sustitución están también

sustancialmente por debajo de 1. Un marco de agregación que emplea esas estimaciones para tasar la macroelasticidad implica igualmente una elasticidad menor que 1. Por tanto, la explicación de Piketty para la caída en la participación del trabajo es inverosímilmente incorrecta.

Dos explicaciones alternativas para la caída del trabajo serían la globalización y el progreso tecnológico que facilita un ahorro en mano de obra. Existe un cuerpo importante de evidencia, incluyendo las diferencias entre industrias y mercados de trabajo locales, que indica que el incremento del comercio con China ha disminuido la participación del trabajo en Estados Unidos. Existe un número de mecanismos que contribuye a que así sea. Como respuesta a esa competencia global con economías de costes más bajos, los productores de industrias intensivas en mano de obra pueden deslocalizar las fábricas, disminuir la producción, cambiar su estrategia de negocio, alterar sus prácticas laborales, etc.

El desarrollo de las tecnologías de automatización ha polarizado el trabajo. Esto es así porque los adelantos han contribuido a reducir la demanda de empleo rutinario, más sustituible por nuevas tecnologías, y a incrementar la demanda de trabajo abstracto, complementario con las nuevas tecnologías. Sin embargo, la evidencia sobre la incidencia de la automatización en la reducción del peso del trabajo es insuficiente. Con un progreso técnico endógeno, una disminución en la participación del trabajo puede verse compensada con cambios en la tecnología. Por tanto, se necesita más investigación para comprender cómo la tecnología puede afectar a la participación del trabajo.

Agradecimientos

Me gustaría agradecer sus comentarios a Chris Adams, Miguel León-Ledesma, Eric Nielsen, Ezra Oberfield, Dave Schmidt, Marshall Steinbaum y Nathan Wilson.

Capítulo 5

El equilibrio entre capital y democracia

SURESH NAIDU

Tras establecer las diferencias entre la versión más «domesticada» de Piketty y la cara más «salvaje» de éste, el economista Suresh Naidu asume el reto de modelizar el aumento de la desigualdad derivado de las dinámicas del capital. A diferencia de Piketty, sus cálculos no parten de la teoría neoclásica. Naidu se toma en serio la valoración de mercado del stock *de capital, entendiendo que constituye un reflejo de las rentas futuras que esperan obtener los propietarios de capital. Esto tiene una serie de implicaciones políticas relevantes, que, de hecho, son más trascendentes que las que se derivan del modelo neoclásico de Piketty. En consecuencia, el escenario que dibuja Naidu apunta a soluciones políticas distintas, que van mucho más allá del impuesto global al capital que sugiere* C-21.

Caminos de bifurcación en la comprensión de la desigualdad

Piketty, en busca del éxito

En su «Carta abierta de una keynesiana a un marxista», Joan Robinson escribe lo siguiente: «A Ricardo le sucedieron dos pupilos muy bien entrenados: Marx y Marshall. Inglaterra había cambiado y ya no tocaba hablar de los propietarios de tierras, sino de los capitalistas. Marx les dio la vuelta a las tesis de Ricardo y, en vez de encontrar diferencias, trazó paralelismos entre los terratenientes y los capitalistas».[1]

Con su *gran libro rojo*, Piketty intenta lograr algo que ya intentó Henry George y que ha obsesionado a muchos economistas de izquierda. Su objetivo es repetir la hazaña marxista y darle la vuelta al debate, con el objetivo de plantear un paradigma completamente nuevo. Piketty argumenta que el capital moderno se parece al patrimonio de los antiguos terratenientes: su oferta es inelástica, tiene un gran peso en la producción pese al reducido coste de oportunidad que supone proveerlo, su distribución está tan concentrada que nos lleva a patrones de desigualdad dignos del feudalismo… De modo que una economía dominada por el capital moderno termina siendo una economía *rentista*, sometida por capitalistas sin escrúpulos, aristócratas adinerados, políticos controlados por las élites económicas… Esto alienta, como es lógico, el conflicto social.

Pero Piketty no logra repetir la hazaña marxista. Al final, *C-21* termina atrapado por el propio aparato marshalliano en el que ha sido desarrollado. En su modelo, el capital aparece como un *stock* de ahorro y no como un derecho sobre una producción futura. Por tanto, en vez de retrotraernos al capital parasitario de los años de Ricardo, Piketty hace una descripción neoclásica del capital, de modo que las rentas derivadas del mismo aparecen como un premio al ahorro, algo que parecería acertado y aceptable desde el punto de vista social.

Como vemos en el libro de Piketty, el capital toma muchas formas, que van desde el ámbito inmobiliario a los activos financieros, pero también abarcan los préstamos empresariales o incluso la esclavitud. No obstante, debemos entender el capital como un derecho a los recursos del futuro. Porque el capital emana de las compras de derechos de propiedad sobre determinados activos (máquinas, casas, patentes, campos de petróleo, etc.), que podrán ser productivos (en cuyo caso, hay competencia por acceder a esos derechos de propiedad) o extractivos (un escenario que implica que sus propietarios se esforzarán en blindar legalmente esos derechos de propiedad, impidiendo la libre concurrencia a estos).

El alcance de la riqueza es relevante. Si una economía es muy productiva, entonces logra cumplir con las expectativas de rentabilidad de los capitalistas. Pero si la producción baja, hará falta consumir más recursos para asegurar que los capitalistas logran los ingresos esperados. El libro de Piketty sugiere que,

conforme el crecimiento de la renta a nivel mundial se vaya desacelerando (*g*), la sociedad tendrá que controlar el capital con impuestos de alcance global o, de lo contrario, terminará viviendo la emergencia de una nueva clase de rentistas que se nutre del creciente poder que les brinda el capital.

C-21 es un buen libro. Responde a todo lo que debería tener una obra económica de gran alcance. Hay análisis histórico, conclusiones relevantes y originales, bases de datos construidas con mimo y detalle, teorías interpretativas que desarrollan los modelos matemáticos empleados… La economía no se mueve siempre a este nivel. Además, Piketty incorpora la discusión política como un punto central de su trabajo. Los grandes vaivenes del capital que identifica Piketty están determinados por decisiones o dinámicas políticas. Pero la política es un elemento exógeno en sus modelos. No está incorporada en su metodología de estudio, sino que constituye un factor externo. Por tanto, Piketty navega continuamente entre las normas económicas convencionales, con sus leyes de oferta y demanda, y el papel que desempeña la política, convertido en un elemento independiente pero de gran influencia en los resultados.

El Piketty «domesticado»

Hay distintas versiones de Piketty. La primera que conocemos en *C-21* es la de un Piketty «domesticado», que parte de modelos económicos estandarizados. Ese Piketty es el que hace cálculos sobre la evolución de la tasa de ahorro o la tasa de retorno. Ese Piketty es el que nos habla de mercados más o menos competitivos. Ese Piketty cree que la elasticidad de la sustitución capitaltrabajo es mayor que 1. Ese Piketty concibe el bienestar social como un equilibrio entre igualitarismo y meritocracia.

El Piketty «domesticado» es una delicia para la ciencia económica. Su libro conjuga un modelo cuantitativo de la economía con predicciones de futuro que abarcan una serie de objetivos sociales bien definidos. *C-21* desarrolla incluso una solución política óptima, con una fórmula concreta para

su impuesto global a la riqueza. En suma, es un trabajo independiente, libre de contaminación política, notable en su extensión y anclado en lo que cabría esperar de su campo de trabajo.

Ése es el Piketty que entusiasma a Krugman. Ése es el Piketty que gusta a Acemoglu y Robinson.[2] Ése es el Piketty que asombra con sus *leyes generales del capitalismo*. Y hay que agradecer el grandioso esfuerzo que supone su trabajo de modelización. Pero me temo que esta versión «domesticada» de Piketty no nos permite alcanzar los objetivos que el propio economista francés aspira a lograr con su trabajo.

En última instancia, *C-21* pretende estudiar las variaciones históricas en la desigualdad de renta y riqueza, poniendo en perspectiva cómo ha evolucionado a lo largo de los siglos la ratio riqueza/renta. De modo que su libro toca cuestiones como el rol de las finanzas, la estructura de los mercados, etc. Pero el modelo desarrollado por el Piketty «domesticado» se queda corto y no consigue arrojar la suficiente luz sobre estas cuestiones.

El Piketty «salvaje»

Pero en el libro también hay fogonazos de algo distinto, que podríamos identificar como la versión «salvaje» de Piketty. Por momentos, su perspectiva es diferente. La economía pasa a ser interpretada a través de un nuevo marco. Ahora, el capital es el que permite transformar el ingreso presente en el derecho de rentas futuras, con la peculiaridad de que ese derecho se puede comprar y vender en los mercados. Desde este prisma, las corporaciones, las casas financieras, el marco laboral y la influencia política son determinantes centrales para la evolución de la ratio riqueza/renta, que a su vez marca el rumbo de la desigualdad.

Este Piketty «salvaje» aparece en varias secciones del libro y reaparece en algunas de las entrevistas y conferencias que ha brindado el autor. Esa mirada del capitalismo invita a explorar tesis que *C-21* deja aparcadas. ¿Cómo se determina el valor de una acción? ¿Cómo interpretamos el rol histórico que ha desempeñado la esclavitud en la acumulación de capital?

¿Qué explicación damos a los flujos de capital que enriquecen a las élites a base de explotar la ausencia de derechos de propiedad de regiones empobrecidas como África?

Cuando ampliamos la mirada y adoptamos ese enfoque más general, el capital pasa a ser conceptualizado como un derecho de propiedad que necesita una determinada protección política para controlar, excluir, transferir o derivar las rentas que se derivan de su tenencia. Y, como todo derecho de propiedad, su defensa exige que el Estado ejerza su poder, estandarizando la propiedad y otorgándole legitimidad jurídica. En última instancia, esa forma de materializar el capital nos faculta a pedir que el gobierno proteja nuestra garantía de ingresos futuros frente a las acciones de ladrones, esclavos huidos, violadores de *copyright*, huelguistas, morosos, etc.

Ese planteamiento, que incorpora la realidad de la política económica del capital, nos permite añadir argumentos y explicaciones que no aparecen en *C-21* pero que resultan esenciales para completar los argumentos del Piketty «salvaje». El economista francés no termina de abordar aspectos como las finanzas, el poder del mercado o las fuerzas endógenas que marcan las decisiones políticas. Pero, si hacemos esas reflexiones, entonces podemos entender mejor cuáles son las instituciones y los derechos de propiedad que permiten que el capital se acumule. Y esas instituciones y esos derechos de propiedad no son tanto una decisión del sistema político actual como un resultado histórico del balance de poder entre distintos grupos sociales.

De entre esas instituciones, un sector con especial relevancia es el financiero. El capital expresa la riqueza en los mercados, a través de los precios de sus activos. Esos precios reflejan cuáles son las expectativas de rentabilidad futura. Conforme la ratio riqueza/renta sea más alta, tendremos unos mercados financieros más desarrollados, aunque esto no sea necesariamente sinónimo de eficiencia.

Esos activos financieros se emplean para organizar la producción y asegurar que los trabajadores pueden producir los bienes y servicios que terminan comprando los consumidores. Del mismo modo, la rentabilidad de esos activos financieros depende, en gran medida, de dos precios: el del factor trabajo y el de los productos que sacamos a la venta en el mercado.

El funcionamiento del mercado de productos y del mercado de trabajo, así como el proceder de las instituciones que regulan la competencia, los precios, los salarios y el empleo, terminarán determinando la cuota de la renta nacional que acaba en manos de los propietarios del capital.

Proteger esas rentas derivadas del capital exige una serie de intervenciones estatales, que van más allá del sistema tributario. En la medida en que no se aborda también este debate, entramos en una especie de círculo vicioso y la desigualdad de renta de hoy termina perfilando un sistema político que preservará la desigualdad de riqueza de mañana.

Desde el campo de la política económica, podemos entender con más claridad los problemas normativos que se derivan de la desigualdad patrimonial. Piketty escribe en varios capítulos de *C-21* que la concentración de riqueza y la consolidación de una sociedad rentista va en contra de la democracia misma, pero no llega a establecer con claridad esta conexión. ¿Por qué motivo afirma que una elevadísima desigualdad de riqueza irá siempre de la mano de una importante desigualdad en el poder político de los distintos grupos sociales? Para no dejar este tipo de cabos sueltos, hay que entender la riqueza como una promesa de papel que termina siendo una realidad por la vía de la intervención del Estado. Porque la riqueza no son tanto los recursos a los que tenemos acceso, sino nuestra capacidad para invocar la fuerza del Estado a la hora de defender nuestro derecho a obtener la rentabilidad que generan esos activos. Desde este enfoque, la naturaleza antidemocrática de la riqueza resulta mucho más aparente.

Evaluar la ratio riqueza/renta

$W/Y = s/g$

El modelo básico de Piketty gira en torno a la acumulación dinámica de riqueza:

$$W_{t+1} = sY_t + W_t$$

En su fórmula, s es la tasa de ahorro, Y es la renta y W es la riqueza.

Si dividimos ambos lados de la ecuación por

$$Y_{t+1} = (1 + g)Y_t$$

donde g es la tasa de crecimiento del PIB, entonces llegamos a la siguiente fórmula:

$$W/Y = s/g$$

De modo que la ratio riqueza/renta (W/Y) equivale a la división de la tasa de ahorro entre el crecimiento del PIB (s/g).

Esta fórmula pone especial énfasis en la tasa de ahorro de los hogares y las familias, así como en los niveles de crecimiento que se observan en la economía. En consecuencia, el peso de la riqueza sobre el PIB termina pareciendo una consecuencia de las decisiones de ahorro e inversión del sector privado, en relación con la innovación, la acumulación de capital humano o la evolución demográfica, y ajustando los datos para considerar la depreciación de los activos.

Pero estas fuerzas, sin duda relevantes para el funcionamiento de una economía, no se comportan de forma tan rígida y mecánica. De lo contrario, podríamos aplicar esta misma fórmula a una economía planificada y a una de corte capitalista. Sin embargo, la realidad es más compleja y las instituciones del capitalismo son mucho más complejas. De hecho, esa complejidad hace posible la riqueza privada.

W/Y y las rentas de los ricos

La cuota de la renta nacional que amasan las rentas del capital (α) se calcula con la fórmula siguiente, en la que r es la tasa de beneficio, s es la tasa de ahorro y g es el nivel de aumento del PIB:

$$\alpha = \frac{rs}{g}$$

Por tanto, si nos centramos en las dinámicas de la desigualdad, encontramos que el valor de la ratio riqueza/renta (W/Y) no se verá muy afectado en el caso de que *r* y *g* experimenten descensos más o menos similares. No obstante, si *g* se reduce y *r* se mantiene más o menos constante, entonces la ratio riqueza/renta irá a más, como también crecerá la cuota de la renta nacional que termina en manos de los capitalistas.

La idea de que puede darse una presión alcista más o menos constante que termine aumentando el peso de las rentas del capital está anclada en *Trabajo asalariado y capital*, un viejo trabajo de Karl Marx. Piketty toma como referencia aquellas advertencias, pero su modelo no llega a reflejar las dinámicas identificadas por Marx, ya que simplemente se centra en la renta y la riqueza, probablemente porque hablamos de magnitudes que se pueden medir de forma empírica, a lo largo de siglos, basadas en datos tributarios, censos, etc. Pero, a pesar de que Piketty se queda corto en este punto, sus argumentos finales son similares a los de Marx. Y es que *C-21* encuentra también que, a largo plazo, el grueso de la producción terminará en las manos de los capitalistas. La diferencia radica en el mecanismo que nos lleva a esa concentración. Piketty tiene un modelo en el que la tasa de retorno arroja un beneficio constante a los capitalistas, mientras que el crecimiento se va reduciendo con el paso del tiempo. Marx contemplaba el aumento de la desigualdad por la vía del estancamiento salarial y del aumento de la productividad. Pero ambos enfoques son consistentes con un mismo resultado final: a saber, una mayor cuota de la renta nacional en manos de los propietarios de capital.

Según Piketty, Marx debió haber incorporado el rol del crecimiento económico. Las nuevas innovaciones, el crecimiento de la población y el incremento de la actividad aumentan la producción y generan más rentas para los asalariados. Puede que estos avances tecnológicos y organizativos reduzcan el poder de los trabajadores, pero también es cierto que contribuyen a aumentar el peso del factor trabajo en la economía, lo que genera más empleo.

Pero puede que la realidad sea algo más sutil y menos evidente de lo que apunta Piketty. En *C-21* se apunta a una tasa de retorno más o menos constante que, además, rebasa de forma regular el ritmo de crecimiento de la economía.

Marx parte de que la mera existencia del desempleo ancla los salarios en niveles más bajos, cercanos a los niveles de subsistencia histórica y moral. De modo que, siguiendo su enfoque, todas las ganancias de productividad van a parar a los capitalistas, a menos que los niveles de subsistencia histórica y moral terminen aumentando.

En el modelo competitivo que describe Piketty, las ganancias de productividad se transmiten a los trabajadores a través de la competencia en el mercado laboral. Las empresas buscan contratar a mejores trabajadores y esto termina aumentando las retribuciones. De modo que el modelo de Piketty necesita que la productividad crezca menos que la tasa de retorno para que los propietarios de capital vean aumentar su cuota sobre la renta nacional.

El caso es que, tomemos un camino u otro, la proyección que hacen Marx y Piketty es prácticamente idéntica, pues ambos concluyen que el capital terminará amasando un porcentaje creciente de la producción económica. Para Marx, el crecimiento es constante pero los sueldos se quedan atrás por el marco institucional capitalista y el contrapeso que ejerce el desempleo. Para Piketty, la tasa de retorno se mantiene constante, pero el ritmo de crecimiento de la productividad sigue una senda decreciente, lo que impide un aumento de las rentas del trabajo. Marx ve elasticidad en la oferta de trabajo pero encuentra inelástica su demanda. Piketty ve elasticidad en la demanda de capital, pero encuentra inelástica su oferta. Pero ambas líneas de pensamiento arrojan un mismo resultado: el excedente termina en manos de los propietarios del capital.

En opinión de Piketty, las fuerzas que han empujado al alza el crecimiento económico han hecho que generaciones y generaciones de economistas descarten la tensión básica del capitalismo que Marx puso encima de la mesa con sus trabajos. Sin duda, el aumento del nivel de vida de los trabajadores a lo largo de los últimos siglos parecería acabar con las tesis de Marx, que anticipaba un crecimiento empobrecedor, del que sólo se beneficiarían las élites.

Pero precisamente el aumento del nivel de vida de los trabajadores ha sido una rareza, que se explica por las inusuales situaciones políticas que se dieron durante la primera mitad del siglo XX. Según argumenta Piketty, el período que va de la primera guerra mundial hasta 1970 es un gran accidente

histórico, en el que los conflictos armados de gran alcance, el auge del Estado del Bienestar y la imposición de códigos tributarios progresivos logran frenar el proceso de concentración de la riqueza, colocando la tasa de crecimiento económico por encima de la tasa de retorno de los capitalistas. Pero *C-21* documenta cómo esa dinámica se invierte de nuevo desde 1970, de modo que las dinámicas propias del capitalismo vuelven a repetirse.

Causas estructurales de r > g

Según Piketty, que la tasa de retorno del capital exceda los niveles de crecimiento de la economía ($r > g$) es una tendencia estructural del capitalismo. Más que explicar el motivo, el economista francés lo presenta como un hecho histórico.

¿Cuáles podrían ser las causas de esa tendencia estructural? Quizá la inversión extranjera tiene algo que ver, porque la posibilidad de encontrar oportunidades de inversión a lo largo y ancho del planeta permite que los capitalistas mantengan su tasa de retorno en niveles elevados, aunque esto suponga un golpe a la soberanía y la estabilidad política de muchos países.

También podría ser que el desarrollo de los mercados permite entender mejor los patrones de la demanda y las dinámicas de la producción, de modo que se logra sustituir capital por trabajo con eficiencia, con lo que por momentos aumenta el consumo de capital sin que por ello se reduzca la rentabilidad de éste.

Otra explicación puede radicar en el poder de las grandes fortunas. Si son capaces de convertir su riqueza en influencia política y capacidad organizativa, entonces lograrán mantener una tasa de retorno elevada, por encima de los efectos de sustitución que puedan inducir los cambios en la demanda o los adelantos tecnológicos.

Cabe plantear muchas otras hipótesis: quizá la explicación está en la oferta de capital y las dinámicas de ahorro e inversión; quizá la clave está en los distintos ciclos de vida de las personas y del capital; quizá todo se explica

por el talento de los capitalistas, que saben ahorrar con prudencia e invertir de forma innovadora y arriesgada, con lo que obtienen una compensación *r* como premio a sus esfuerzos…

A Piketty no le satisfacen estas explicaciones. De hecho, rechaza con especial contundencia una tesis extraída de las teorías de crecimiento óptimo, según la cual los niveles de ahorro reflejan simplemente nuestro consumo futuro. Bajo este supuesto, el consumo futuro puede ser el consumo propio, que realizamos con el paso de los años, o incluso la transmisión del ahorro a nuestros descendientes, entendida también como una forma de consumo, esta vez orientada a beneficiar a terceros.

No obstante, Piketty prefiere pensar en el ahorro a través de modelos en los que la acumulación patrimonial aparece como un fin en sí mismo. Junto con Emmanuel Saez, el autor de *C-21* ha explorado estas dinámicas en distintos trabajos académicos. «¡Acumulad, acumulad!», decía Marx. Pero, si ésta es una buena descripción de lo que explica la motivación capitalista por ahorrar e invertir, entonces habrá que reconocer que los patrones de acumulación del capital no sólo se explican por expectativas de consumo futuro, sino también por la inercia del capitalismo financiero, la búsqueda insaciable de la seguridad económica, las cuestiones de identidad de estos grupos sociales o incluso las fantasías psicológicas que animan a pensar en imperios futuros u otras conquistas similares.

El beneficio como una forma de renta

Arthur Dewing es el autor de uno de los manuales de referencia en el campo de las finanzas corporativas. Según escribió, «los motivos que llevan a los hombres a expandir sus proyectos empresariales no son económicos, sino psicológicos. Esto se debe al legado del barbarismo depredador, que aún explica algunos comportamientos humanos».

Entre esos motivos psicológicos aparece la voluntad de dejar un «legado», de modo que la voluntad de transmitir patrimonio a las nuevas generaciones se convierte en una obligación que ni siquiera considera la relación humana con esos descendientes. También influye el horizonte

temporal que toman como referencia los grandes patrimonios: ahorrando para una jubilación dorada, están transmitiéndose a sí mismos un «legado», etcétera.

Si enfocamos de esta forma el ahorro, entonces parece clara la necesidad de imponer tributos más altos a las rentas del capital. Si la oferta de capital se asemeja más al mercado inmobiliario y menos al dinero en efectivo, entonces un mero entendimiento de economía básica debe llevarnos a defender la aplicación de impuestos altos a la riqueza.

El capital no desaparece con expropiaciones puntuales, por mucho que puedan servir a una buena causa social. Además, la imposición de impuestos a la riqueza debe hacerse con cuidado: no basta con subir los gravámenes aplicados a las sucesiones, porque también hay otros esquemas que permiten transmitir patrimonio, como por ejemplo los fondos fiduciarios o *trust funds*.

Durante años se ha defendido que el capital no debería estar gravado si queremos tener un sistema tributario óptimo. Piketty lo ve de manera muy distinta y plantea una reflexión sobre este asunto con la mirada puesta en los efectos que tienen el capital en el crecimiento y en la concentración de la renta y la riqueza. De modo que el debate sobre cómo gravar el capital ya no tiene tanto que ver con la relación entre ahorro y consumo, sino con la necesidad de implementar tributos globales que eviten que los capitalistas sigan acumulando patrimonio y lo lleven posteriormente a «paraísos fiscales» o cuentas *offshore*. Puede que la oferta de capital sea inelástica en todo el mundo, pero sigue siendo elástica para cada país a título individual.

$W/Y = \alpha/r$

Hasta ahora nos hemos centrado en la oferta y la demanda de ahorro agregado. Por tanto, estamos partiendo de que ésa es la mejor forma de medir la riqueza. Sin embargo, los datos son bastante claros y apuntan a que las rentas del capital y el efecto valoración tienen especial relevancia para la ratio riqueza/renta (W/Y). La mayoría de los modelos dinámicos sugiere que estos

efectos son transitorios o burbujas que se pinchan con el tiempo. Pero quizá el efecto valoración es mucho más importante. Y, si es así, ¿cómo entenderlo mejor?

Podemos mirarlo con las «gafas del dinero» e interpretar que los flujos de ingresos de los capitalistas resultan algo fundamental. Siguiendo esta línea, los elementos clave son el poder de negociación de los propietarios de capital (α), el flujo de ingresos que va a parar a las manos de dicho colectivo (αY) y el precio de los derechos de propiedad que detentan las empresas (marcado en los mercados financieros como la tasa de retorno, *r*).

Supondremos que todos los propietarios de capital tienen un mismo poder de negociación (α) y que la tasa de capitalización *rfinance* es igual para todas las empresas. Aquí, *r-finance* se diferencia de *r* para distinguir el descuento aplicable a los activos del mero retorno obtenido del ahorro. En un mercado financiero perfecto, *r* y *r-finance* serían iguales. No obstante, en un mercado financiero imperfecto y con intermediación, la tasa de retorno que brinda el sector financiero es $r\text{-}finance = r + \rho$, donde *r* es la tasa de retorno de los ahorradores y ρ es el coste de los servicios financieros.

Si incorporamos el peso del capital sobre la renta nacional y la tasa de retorno financiera, nuestra comparativa entre la riqueza agregada y el PIB evoluciona a la siguiente fórmula:

$$\frac{W}{Y} = \frac{\alpha}{r} = \frac{\alpha}{r^{finance} - \rho}$$

Como sucede en el caso de *s/g*, estamos ante un ejercicio contable. No obstante, su resultado invita a interpretar de forma privada la riqueza privada, que ya no será el *stock* de ahorro que hemos acumulado y convertido en bienes de capital útiles, sino que se convertirá en un derecho a futuro sobre unos determinados recursos. Más que una suma de ahorro pasado que cristaliza en una serie de bienes y activos, ahora sí vemos el capital como un flujo de ingresos futuros.

Lucha de clases, poder de negociación y tasas de capitalización

La posición de mercado de los capitalistas y su poder de negociación

$W/Y = \alpha/r$ demuestra que la riqueza puede descomponerse sin acudir a la tasa de ahorro s o la tasa de crecimiento económico g. Tanto α como r nos dan un buen reflejo contable de los datos que pretendemos evaluar. El primer lugar, tenemos α, la cuota de la renta nacional que amasan los propietarios de capital y su peso puede ir a más cuando el capital es más productivo o cuando se introducen cambios institucionales que permiten que los capitalistas saquen mayor rentabilidad a sus proyectos empresariales. De modo que α refleja cuántos ingresos van a los tenedores de unos determinados derechos de propiedad, lo que refleja la distribución del poder de negociación que tienen los distintos agentes económicos. En segundo lugar, tenemos *r-finance* – ρ, que es la tasa de retorno que el sector financiero imputa a los activos de las empresas, descontando el coste de intermediación que recibe el sector financiero. Este concepto refleja cómo los mercados financieros determinan los precios de los derechos de propiedad a base de agregar expectativas sociales, y arroja como resultado una tasa implícita de retorno que se espera de cada activo en cuestión. El valor de la riqueza en relación con la renta depende, al final, de un término marxista, como α, y de uno keynesiano, como *r-finance* – ρ.

Al ensanchar el ámbito de las transacciones financieras, entra cada vez más dinero en un sistema que permite traer al presente unos beneficios que se esperan para el futuro. Eso empuja al alza el precio que tienen los derechos de propiedad y reduce la tasa de retorno implícita en *r-finance* – ρ. De modo que, aunque *r-finance* sea más o menos constante y esté determinada por la rentabilidad de todos los activos, el alcance de la capitalización financiera y de la cuota de mercado que capturan las finanzas (ρ) puede verse alterado.

Con α capturamos las rentas más puras que esperan recibir los capitalistas. Hay sectores especialmente intensivos en cuanto al peso que tiene en ellos la propiedad intelectual: es el caso del campo farmacéutico, de la tecnología o del entretenimiento. En otros sectores, el valor del capital es muy elevado: las finanzas y la energía son, probablemente, el mejor ejemplo. Que la economía otorgue un mayor peso a estos ámbitos de actividad puede tener

mucho que ver con el aumento de la ratio riqueza/renta. Lo mismo ocurre con el sector inmobiliario a nivel mundial, ya que dicha rama de actividad capitaliza el creciente valor que reciben las políticas e instituciones en vigor.

Sin embargo, hay cambios en α que se explican por otros motivos. Por ejemplo, si se alteran los mercados de productos, si cambia la gobernanza de las empresas, si las instituciones que fijan los salarios se alteran, etc., entonces veremos modificaciones en este indicador. De entrada, α tiende a ser alto en mercados con poca competencia, ya que esta configuración permite extraer abultados beneficios a los capitalistas, en detrimento de consumidores y trabajadores. Como nos explica la organización industrial, que haya muchas empresas en un mercado no significa que el mercado sea competitivo, sobre todo si los bienes que se despachan son heterogéneos y las carencias de información resultan altas.

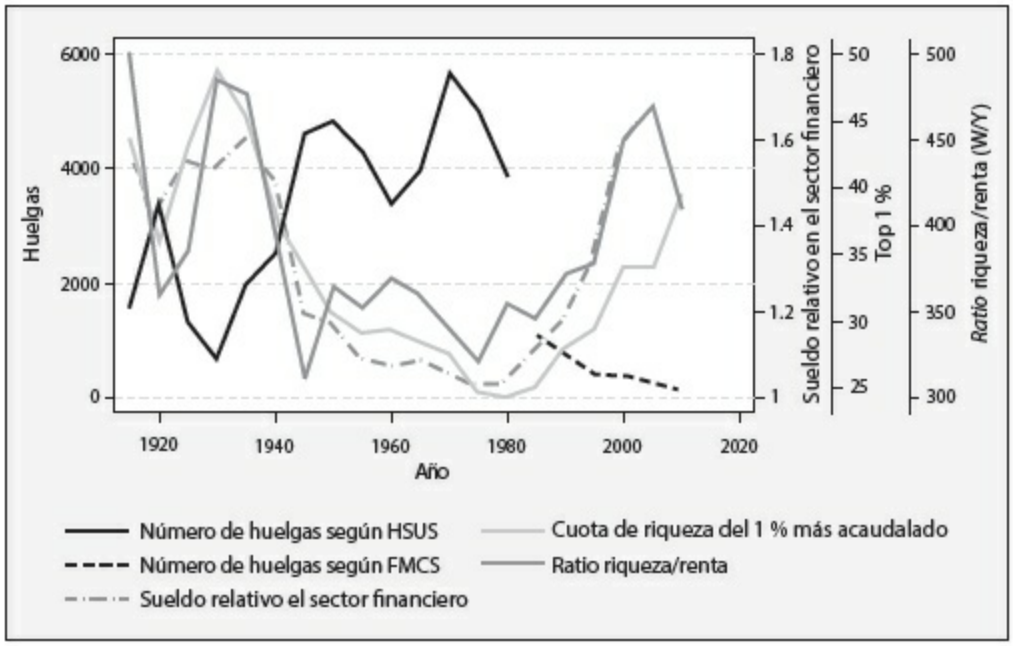
Los modelos consagrados a estudiar la búsqueda de empleo nos dicen que la diferencia de ingresos entre los capitalistas y los trabajadores viene determinada por las condiciones del mercado laboral. Hay, por tanto, una relación entre la tasa de ofertas de empleo y la tasa de despidos. Por su parte, los modelos sobre la eficiencia en la fijación de salarios nos dicen que hay dos factores clave: la eficacia a la hora de monitorizar la tecnología y el grado de rigidez o flexibilidad laboral. Si analizamos un caso con unos sindicatos fuertes, entonces los salarios sí tendrán mucho que ver con el poder de negociación que se deriva de la capacidad de convocar una eventual huelga. Pero, tanto en el caso de la búsqueda de empleo como en el de la fijación de los sueldos, hay un patrón común: las rentas de los capitalistas van a menos si suben los sueldos, de modo que reducir el peso de las rentas del trabajo conlleva siempre un aumento de las rentas del capital.

El poder de negociación de los capitalistas, a lo largo del tiempo

En la figura 5.1 vemos el patrón de la desigualdad de riqueza a lo largo de la historia, así como una medición del poder de negociación de los trabajadores. Observamos una curva con forma de «U» en la tasa de huelgas, un indicador

imperfecto pero que nos sirve para aproximarnos al poder de negociación de los trabajadores. Y esa «U» choca con la «U» invertida que arroja la ratio riqueza/renta (W/Y).

FIGURA 5.1 **Usando el salario relativo en el sector financiero como indicador de la desigualdad de riqueza y las huelgas como indicador del poder de negociación de los trabajadores, vemos que los períodos en que ese poder es más reducido son también épocas de creciente desigualdad.**



Fuente: La serie temporal toma datos de HSUS y FMCS para reflejar la evolución de las huelgas en Estados Unidos (eje de la izquierda), mientras que las mediciones sobre desigualdad parten de la ratio riqueza/renta de Piketty (2014), el cálculo de la riqueza que amasa el 1 % que realiza Zucman (2016) y el salario relativo en el sector financiero que estiman Philippon y Reshef (2012).

No es fácil elegir un indicador para medir el poder de negociación de los trabajadores. En ocasiones se toma como referencia la densidad de afiliación de los sindicatos pero, en última instancia, es la amenaza creíble de una huelga lo que realmente determina el poder de los trabajadores en Estados Unidos. Y, si esta fuerza ayuda a reducir α, entonces W/Y evolucionará en paralelo a dicha variable.

Además del poder de negociación a nivel interno (trabajadores frente a empleadores), también importa el poder de mercado que tienen las empresas. En un mundo con retornos crecientes, costes fijos elevados y costes marginales reducidos, los monopolios desempeñan un papel especialmente nocivo, ya que se convierten en un mecanismo que dispara automáticamente el valor de α. Esto es así porque los monopolios transfieren recursos de los consumidores a los propietarios de capital de forma más intensa.

Puede ser que una de las explicaciones de los mediocres avances de la productividad en los últimos quince años sea el aumento del poder de mercado que detentan las empresas. Los aumentos de productividad no están acompañando un aumento equivalente de la producción y, al fin y al cabo, una característica de los monopolios es que no les interesa aumentar la producción. Además, los datos apuntan que la productividad total de todos los factores está bajando incluso con el capital ganando peso. Con esta perspectiva, el aumento en la desigualdad de riqueza hace que el proceso resulte menos obvio pero también más evitable que el marco que imputa las crecientes diferencias de riqueza a una interrelación secular y predecible entre el capital y el crecimiento, cuyas dinámicas sólo se rompen en el caso de acontecimientos políticos extremos.

El aumento de la concentración empresarial en los tres últimos lustros desempeña un rol importante en el crecimiento de la desigualdad. La regulación y los cambios tecnológicos han favorecido que esto ocurra. Además, vemos que las leyes de propiedad intelectual son cada vez más fuertes y relevantes, en contraste con una doctrina antimonopolio cada vez más blanda y secundaria. El resultado es que la colusión y la cartelización de los mercados es hoy más fácil que en el pasado.

Además, hay datos que sugieren que las finanzas, y en especial los grandes vehículos de inversión institucional, desempeñan un papel muy relevante a la hora de facilitar unos mercados menos competitivos. Las aerolíneas se han convertido en el mejor ejemplo: un puñado de inversores institucionales posee la mayoría de las acciones de United, Delta, Southwest y demás firmas del sector. Hay estudios que demuestran que, conforme Blackrock ha aumentado su participación en las aerolíneas, los precios de los billetes han subido entre un 3 y un 10 por ciento.[3]

En el Golfo, aerolíneas como Etihad y Gulf Air están blindadas a la inversión extranjera, lo que ha motivado denuncias del sector estadounidense, que acusa a dichas compañías de ejercer prácticas anticompetencia. Teniendo en cuenta la elevada colusión y cartelización de las aerolíneas estadounidenses, resulta curioso y hasta absurdo que esas mismas compañías se rasguen las vestiduras ante lo que ocurre en el Golfo. Quizá va siendo hora de desempolvar los libros de Hilferding, Hobson y Lenin, en los que ya se sugiere que los conflictos internacionales entre monopolios nacionales son otro resultado esperable del capitalismo.

Control y esclavitud

Steve Jobs, uno de los líderes empresariales más importantes de las últimas décadas, se quejaba a finales de los años ochenta del excesivo poder que tenían los accionistas de Apple. Del mismo modo, cabe pensar que muchos de los trabajadores de la firma tecnológica se podrían haber quejado por el excesivo poder que ostentaba el propio Jobs. Como explicaba Ronald Coase, esta distribución de poder no es ajena al mercado, sino que forma parte de éste y constituye una transacción clave para entender cómo funciona la economía.

Al final, los trabajadores cumplen órdenes porque corren el peligro de ser despedidos, del mismo modo que los consejeros delegados se ven disciplinados por las decisiones que toman las juntas de accionistas. De manera que no podemos olvidar que el capital conlleva el derecho a monopolizar los flujos de ingresos futuros, excluyendo a otros y consolidando una posición dominante.

Que el capital vaya de la mano con esos derechos de control debe llevarnos a replantear la forma en que hablamos de los mercados de inversión. A menudo se calcula la llamada Q de Tobin para estimar si un activo cotizado está sobrevalorado o infravalorado. Pero, como explica Piketty, esta variable no considera los derechos de control. Sí, en los precios de las acciones vemos reflejada la tasa de retorno esperada… pero los inversores también compran el derecho a controlar las decisiones empresariales.

En Alemania o Japón, las empresas prestan especial atención a la sensibilidad de sus públicos, tomando en consideración el criterio de los sindicatos y de otras organizaciones que guardan una relación más o menos directa con la compañía. Esto implica que la Q sea más baja en estos países que en el Reino Unido o Estados Unidos, donde los accionistas tienen mucho más peso. En este sentido, Piketty considera que las acciones en Alemania están infravaloradas en la medida en que los accionistas no tienen el mismo poder que amasan los inversores británicos o estadounidenses, que enfrentan menos oposición por parte de sindicatos y otras instancias. Hubo un tiempo en que las fuerzas sindicales sí tenían un peso importante en Estados Unidos. Cuando los sindicatos lograban imponer su criterio en la Junta Nacional de Relaciones Laborales (National Labor Relations Board o NLRB), la bolsa reaccionaba a la baja. No obstante, esto no implicaba una pérdida de poder real y duradera para los capitalistas, que seguían disponiendo de los mismos activos, por mucho que su cotización se resintiese en el corto o medio plazo.

Piketty dedica algunos párrafos a discutir cómo podemos interpretar la evolución del capital en relación con la historia de la esclavitud. Es instructivo tocar este tema para diferenciar entre capital humano y riqueza. Se estima que los esclavos recibían un salario que apenas alcanzaba el 48 por ciento de su producción marginal, lo que implica que los propietarios retenían un porcentaje aún mayor de la renta nacional, lo que redundaba en una mayor acumulación de capital, sobre todo desde la incertidumbre del derecho de control que suponía la existencia de la institución esclavista.

Piketty plantea que no está claro si la riqueza derivada de la esclavitud debe considerarse riqueza neta, pues lo que para los esclavistas es un *activo* no es más que un *pasivo* para los esclavos. Pero, en cualquier caso, Piketty nos recuerda que los esclavos se podían comprar y vender en el mercado y que esto implicaba comerciar con un flujo de ingresos futuros que estaba reconocido y protegido por las leyes. Recordemos que las rentas no las generan las máquinas, los edificios o las personas, sino el derecho de propiedad que nos garantiza que seremos nosotros quienes nos beneficiemos de los ingresos generados por las máquinas, los edificios o las personas. He ahí el verdadero «capital».

La enmienda número trece de la Constitución de Estados Unidos impone límites estrictos sobre las cláusulas laborales, de modo que la capitalización del capital humano ha dejado de ser una realidad en el capitalismo moderno (al menos hasta ahora…). Por tanto, hay que hacer la diferenciación que establece Piketty entre capital humano y riqueza.

Por descontado, los esclavos sí eran productivos para la economía de sus propietarios, pues generaban producción y aumentaban el valor de otros activos. Por ejemplo, tras la Guerra Civil, el valor del suelo se hundió en las tierras de esclavos, ya que la pérdida de la productividad que aportaba esa mano de obra cautiva se había esfumado, lo que redujo el valor de las tierras hasta equipararlo con el de terrenos similares de las zonas libres del país.

Pero el derecho a comerciar con el trabajo de otras personas no sólo podía resultar productivo en lo tocante al uso directo de los esclavos, sino que también aportaba otros beneficios a los esclavistas. Por ejemplo, podían entregar a los esclavos para cancelar una deuda y, de hecho, contaban con ellos como colateral a la hora de endeudarse para asumir nuevos proyectos empresariales.

Capital y flujos de ingresos

El otro componente de la ecuación $W/Y = \alpha/r$ es *r-finance* $- \rho$, que nos recuerda que el capital no es solamente un derecho a la producción presente, sino también a la producción futura. Por su durabilidad, el otro marco en el que debemos inscribir las discusiones sobre la ratio riqueza/renta es la valoración de los flujos de ingresos que esperamos obtener de los activos que constituyen el capital. La ratio de capitalización $1/r$ viene determinada por distintos aspectos: el sistema financiero, el gobierno corporativo, el monitoreo de los acreedores, la oferta y la demanda de flujos de ingresos futuros, la política monetaria, etc.

Para entender esta mirada a la ratio riqueza/renta (W/Y), es crucial entender cómo reconocen los mercados el derecho de propiedad a un flujo de ingresos futuro, ya que estas expectativas *mueven* dinero del mañana al

presente. No obstante, esta dimensión suele ignorarse, ya que la mayoría de los análisis sobre este punto se limita a la fórmula clásica de *s/g*.

Las expectativas sociales tienen un papel fundamental a la hora de determinar la evolución de la ratio riqueza/renta. Si la riqueza constituye, en efecto, un título que nos da derecho a un flujo de ingresos futuro, entonces debe importarnos cómo los mercados arbitran las expectativas sobre ese flujo, pues de ahí vendrá la tasa de retorno asignada a ese título. En todo este proceso desempeñan un rol muy importante las instituciones, de las que los capitalistas esperan una defensa de los derechos de propiedad. Economistas como Keynes o Minsky nos han ayudado a estudiar las fluctuaciones del ciclo económico y el papel que tiene la riqueza en la sociedad. En última instancia, *r* se convierte en un agregado de las expectativas articuladas en el mercado, de modo que W/Y puede servirnos como indicador de situaciones de crisis, haciendo las veces de canario en la mina y alertando de un exceso de optimismo en nuestras expectativas de futuro.

Ya en la figura 5.1 planteábamos el salario relativo del sector financiero como un indicador relevante para estudiar la evolución de W/Y. Con su cálculo podemos estimar ρ, el flujo de ingresos ligado a los servicios financieros. Hay una relación muy estrecha entre la evolución de ρ y la desregulación financiera, algo que también pasa con W/Y. Al final, si la tasa de retorno queda más o menos fija en *r-finance*, entonces el campo financiero queda abonado para un aumento de las pretensiones rentistas, lo que ayuda a que el sector financiero reciba un mayor flujo de ingresos (ρ) y, al mismo tiempo, empuja al alza la ratio riqueza/ renta (W/Y).

Si nos centramos en α/r, también podemos revelar algunas de las características de la dispersión de la riqueza. El logaritmo de la riqueza quedará así:

$$var(\log w) = var(\log \alpha Y) + var(\log r) - 2Cov(\log \alpha Y, \log r)$$

De modo que la dispersión en las tasas de retorno o en las rentas del capital terminará generando también un repunte en la desigualdad de riqueza.

Es importante destacar que la desigualdad de riqueza se reduce con la covarianza: cuando los grandes propietarios de capital se benefician de tasas de descuento reducidas, esos privilegios políticos o financieros tenderán a aumentar la desigualdad de riqueza.

Las instituciones financieras y los mercados también pueden aumentar la habilidad de los más ricos para aprovecharse de las rentas o de la dispersión de los retornos. Pueden lograrlo creando una mayor demanda de regulaciones arbitrarias o de oportunidades para el arbitraje. En sus investigaciones, Jason Furman y Peter Orszag argumentan que el aumento del peso que tienen las rentas desempeña un rol clave en el aumento de la desigualdad.[4] Ambos arguyen que la escasez artificial de vivienda en ciudades productivas, motivada por regulaciones políticas y malas infraestructuras de transporte, es uno de los factores que aumenta α, es decir, el porcentaje de la renta nacional que va a parar a los capitalistas. Lo mismo se puede decir del papel que tienen los derechos de propiedad intelectual y las patentes, constituidos en otro factor que empuja al alza los ingresos de los capitalistas. Pero Furman y Orszag explican también que la dispersión del capital empresarial y del capital invertido va a más, algo que consideran ligado al auge de los rentistas. Si el ingreso que va a parar a los propietarios de activos inmobiliarios o a los dueños de las empresas está cada vez más disperso, entonces aumentará el retorno de los servicios financieros que logran mantener una tasa de retorno elevada. En consecuencia, los ricos pagarán más por esos servicios, con el objetivo último de elevar la covarianza de su portfolio de acciones, buscando las empresas y los mercados que generen más rentabilidad y exacerbando así su acumulación de capital.

Rentistas y superdirectivos

Estudiando el capital desde este prisma, borramos la ilusión de una supuesta diferencia entre los rentistas y los llamados superdirectivos. Los segundos tienen contratos laborales que les garantizan unos ingresos muy abultados

cuando su empresa va bien. Esos ingresos se materializan mediante pagas extra (*bonus*) o por la vía de la remuneración en acciones o en opciones sobre acciones (*stock options*).

En vez de constituir un retorno por el capital humano, este esquema refleja de forma clara una combinación de información limitada con normas legales que benefician a esos trabajadores, por ejemplo la asignación de un número limitado de opciones sobre acciones. Por tanto, no queda claro que estas retribuciones sean, en efecto, rentas del trabajo, sino que parecen ser una suerte de rentas del capital que tiene la peculiaridad de exigir la concurrencia a una serie de reuniones a las que hay que acudir con traje.

Todo esto nos abre las puertas a una especie de cadena de valor, que sitúa en un extremo a los trabajadores con sueldo fijo y en otro extremo a los accionistas que están sujetos al riesgo del valor cambiante de sus títulos. En este esquema, el consejero delegado y los superdirectivos aparecen en el medio.

Si los sueldos de los altos cargos empresariales fuesen interpretados directamente como rentas del capital, la ratio riqueza/ renta se dispararía de manera pronunciada. De hecho, la elevada covarianza de los salarios de estos altos cargos con el ritmo que siguen los beneficios empresariales también parece reflejar que estos flujos corresponden más a rentas del capital que a rentas del trabajo. Por tanto, aunque quizá podemos seguir considerando como un salario el sueldo base de estos superdirectivos, el resto de sus paquetes retributivos sí debe ser interpretado como ingresos derivados de las rentas del capital.

Además, el marco fiscal de las rentas del capital es más atractivo, de modo que hay incentivos para volcar los salarios hacia esta fórmula retributiva. Estas fuerzas institucionales, que marcan de manera notable los patrones de acumulación de riqueza, quedan oscurecidos cuando pensamos en el capital como una mera suma de ahorro y rentas del capital o cuando pensamos en la ratio riqueza/renta como una simple comparativa de los niveles de ahorro con las tasas de crecimiento de la economía. Aunque puede tener sentido asumir estas fórmulas para seguir determinados marcos contables, es más interesante adoptar el marco α-*r*-*finance*−ρ, ya que nos ofrece una mirada más profunda a instituciones como el gobierno corporativo,

las finanzas, el trabajo y los mercados de productos, lo que nos permite un mejor entendimiento de la organización económica que el que nos brindan fórmulas como *s/g*, que no dan cabida al estudio de las instituciones.

La política de construcción institucional como factor determinante de W/Y

Si, como venimos argumentando, la riqueza la determinan las reglas del juego, entonces el estudio de la política es especialmente importante para entender W/Y. Para el Piketty «domesticado», la política solamente influye a la hora de fijar el tipo fiscal de su impuesto al patrimonio, de modo que el mercado hace todo el trabajo a la hora de marcar los precios marginales, lo que nos deja la siguiente ecuación:

$$W/Y = s/g$$

Pero una mirada anclada en las instituciones, en el dinero y en la política económica nos permite ir más allá, ya que ayuda a explicar por qué los propietarios de riqueza pelean tan duro para traducir sus ganancias patrimoniales en mayores cotas de influencia política. Y es que los ricos saben que el proceso de acumulación depende de la capacidad de mantener los flujos de ingresos futuros, una tarea que exige compromisos políticos de muy largo plazo, es decir, instituciones.

Si α y ρ los determinan instituciones que son endógenas a la distribución del poder político, entonces el rol de la política queda ligado a la preservación y la defensa de la riqueza generada. Las estructuras de mercado y las regulaciones que garantizan ese marco no son rígidas, sino que deben mantenerse continuamente, por la vía de la justicia y de la administración de gobierno. De lo contrario, la rentabilidad esperada de los títulos de propiedad queda en entredicho.

Las políticas públicas que inciden en la distribución de la riqueza

Si estamos interesados en reducir el peso de la riqueza privada en relación con la renta nacional, hay dos grandes vías para lograr nuestro objetivo marco: la primera consiste en limitar las rentas que generan los títulos de propiedad; la segunda, en regular los mercados financieros que determinan el precio de los títulos de propiedad.

Se abre así un abanico de políticas más o menos tradicionales entre quienes se escoran a la izquierda y defienden el igualitarismo: refuerzo de las medidas antimonopolio, eliminación de las barreras de entrada, promoción de la movilidad socioeconómica, fomento de un movimiento laborista más fuerte, debilitamiento de los derechos de propiedad intelectual, reforma del papel de los accionistas en los procesos de negociación y toma de decisiones, políticas monetarias adoptadas por la banca central, gasto público en campos como la vivienda y el empleo, etc. Pero, además de todo lo anterior, si queremos regular W/Y, entonces tenemos que limitar la habilidad de lograr que los contratos financieros nos otorguen más y más flujos de recursos traídos del futuro al presente. Una forma de hacerlo es aumentar los requisitos de capital; otra vía pasa por restringir las innovaciones financieras; y también cabe potenciar las microestructuras de los mercados de acciones, promover un impuesto a las transacciones financieras, etcétera.

En su día, Kuznets reconocía que hay numerosas opciones en la mesa: «Un factor que puede actuar frente al efecto que tiene la acumulación patrimonial de las rentas más altas es el de la introducción de interferencias legislativas y decisiones políticas. Pueden ser medidas directas, dirigidas a limitar la acumulación de propiedad por la vía de los impuestos a las herencias u otras figuras fiscales que gravan el capital. También pueden desarrollarse con medidas indirectas que tienen efectos similares, por ejemplo con una inflación inducida o permitida por el gobierno que logre reducir el valor económico de la riqueza acumulada en títulos con precios fijados y otras propiedades que no logran adaptar su valor al aumento de los precios. Otra fórmula posible es la introducción de límites legales a la rentabilidad del patrimonio acumulado, como ocurre con los precios máximos que limitan el coste de los alquileres. Y también cabe la posibilidad de apostar por unos tipos de interés artificialmente bajos, de modo que el mercado de la deuda pública salga beneficiado».[5]

Frente a esta paleta de medidas que plantea Kuznets, Piketty da una respuesta poco desarrollada y centrada únicamente en la fiscalidad. Su gran aportación al debate político es la introducción de un impuesto al capital que tendría aplicación directa y alcance global. Planteando el gravamen como un pago anual se evita el efecto acumulativo que ocurre cuando el tributo se difiere a la realización de la rentabilidad alcanzada. Esto implica que el peso de las rentas del capital se reduzca de forma progresiva.

Lo que propone Piketty se diferencia de los impuestos a los dividendos o las rentas del capital en la medida en que constituye un impuesto progresivo a la riqueza total, no solamente a la rentabilidad concreta que pueda arrojar un determinado activo en un momento u otro. Sin duda, el impuesto a la riqueza que baraja *C-21* implica una reducción inmediata de α, en tanto en cuanto el derecho al flujo de ingresos futuro se ve reducido para los capitalistas.

Aún son más relevantes las implicaciones que tendría un impuesto así en lo tocante a la transparencia. Aplicarlo conllevaría compartir información financiera sin entender de fronteras, lo que desactivaría el rol de los «paraísos fiscales» y aportaría datos fiables del verdadero alcance de la riqueza global. La idea es claramente foucaldiana: hablamos de un impuesto pensado para que la riqueza sea más evidente y controlable. Y, como reflejan los papeles de Panamá, los datos que aportaría un gravamen de este corte podrían ayudar a perfeccionar el diseño de los sistemas tributarios, al tiempo que enriquecerían el debate público y académico sobre la distribución de la riqueza.

Por el lado del gasto, Piketty apunta que la desigualdad se reduce más con la gratuidad de servicios públicos que con transferencias selectivas, pensadas para las rentas más bajas. El economista galo explica que, en Europa, el Estado transfiere entre el 25 y el 35 por ciento de la renta nacional a través de sus distintos programas redistributivos. Por tanto, Piketty invita a pensar que combatir la desigualdad por la vía del gasto público no implica llegar a los elevados niveles de gasto público que se dieron a mediados del siglo XX. En gran medida, creo que esto es cierto y que las innovaciones o mejoras del Estado del Bienestar no vendrán de la mano de aumentar el peso del gasto sobre el PIB, sino que estarán ligadas a nuevas formas de plantear estos programas sociales.

Piketty, alérgico a medidas macro contra la desigualdad

En *C-21*, el economista galo se muestra contrario a emplear dos instrumentos fiscales: la deuda pública y la inflación. Argumenta que la deuda pública es, en gran medida, una forma de transferir recursos de los contribuyentes a los acreedores del pasivo estatal, que a menudo serán individuos acaudalados. Sobre la inflación, opina que no afecta a buena parte del capital, por la prevalencia que tienen los activos inmobiliarios en este campo. Hay quienes podrían argumentar que esta aversión a la deuda pública se debe a que Piketty enfoca la discusión por el lado de la oferta, ignorando determinantes keynesianos de la riqueza que quedan subrayados cuando incorporamos parámetros como ρ. Por otro lado, sus trabajos tienden a ignorar el rol que desempeña la política monetaria, pero, si los bancos centrales pueden influir en el crecimiento, entonces también son capaces de determinar el rumbo que sigue la desigualdad. Esa fuerza viene enfatizada en α-r pero no en s-g.

En sus trabajos, Kopczuk demuestra que, desde el año 2000, buena parte del aumento de la riqueza del 0,1 por ciento de más patrimonio se explica por los títulos de renta fija, capitalizados con más rentabilidad cuando los tipos que fija la Reserva Federal están en niveles reducidos.[6] La política monetaria tiene, por tanto, algo que decirnos sobre la forma en que se distribuye la riqueza.

La influencia del capital en la política

Considerando el amplio menú de recetas políticas orientadas a reducir la desigualdad y frenar la concentración de renta y riqueza, ¿por qué los políticos son tan poco imaginativos a la hora de incorporarlas a la discusión pública? ¿Y por qué es tan difícil lograr que estas medidas se apliquen de forma efectiva?

Según la interpretación que hace Piketty, la concentración que expresa la ratio riqueza/renta (W/Y) es una consecuencia directa del equilibrio s/g, de modo que el gobierno debe aumentar *g* e imponer impuestos que minen el crecimiento de *s*. *C-21* reflexiona sobre cómo los sistemas políticos pueden cambiar la desigualdad, pero el economista francés se olvida de estudiar con

detalle cómo la desigualdad puede cambiar los sistemas políticos. Creo que ésta es la principal carencia de su libro, de modo que intentaré abordar este tema en las páginas que siguen, para explicar cómo la desigualdad económica distorsiona las políticas adoptadas por nuestros gobiernos.

Las nuevas herramientas de los ricos para controlar a los políticos

Pese al avance de la democracia, lo cierto es que en el siglo XXI continuamos viendo que los más ricos siguen contando con muchas formas de controlar el sistema. Como tenemos «mercados en todo», también la influencia política está «en venta». Las élites controlan la agenda a través de organizaciones, grupos de presión, *think tanks* y otras entidades.

Quizá la mejor manera de empezar a marcar el terreno es la financiación de campañas. Las donaciones están normalizadas como un elemento corriente en nuestros sistemas políticos.[7] Además, entre los más ricos, encontramos que estas contribuciones políticas son más pronunciadas conforme más abultado es el patrimonio de los donantes.[8] Esto nos sugiere que, mientras la concentración de la riqueza vaya a más, entonces la distribución de la financiación de las campañas políticas seguirá una evolución similar. De hecho, Lee Drutman ha documentado cómo el 1 por ciento del 1 por ciento (es decir, las 30.000 personas más acaudaladas del país) inyectan el 25 por ciento de las donaciones individuales que llegan a las campañas de los políticos estadounidenses.[9]

Pero el fenómeno no se produce solamente en Estados Unidos. Ocurre en Washington, pero también en Bruselas. Lo vemos en el mundo rico, pero también en Brasil, China y todos los países en vías de desarrollo. El dinero engrasa la maquinaria política y, aunque en ocasiones hay reacciones contra estas dinámicas, suelen ser temporales y limitadas, de modo que la corrupción se va generalizando.

Si los medios de comunicación están sujetos a las dinámicas de la economía de mercado y si los recursos que permiten participar en el proceso político guardan una estrecha relación con las conexiones que tienen los

candidatos, no es de extrañar que las decisiones gubernamentales estén guiadas por el dólar.

Podríamos pensar que una parte importante de los recursos consignados a financiar campañas políticas termina en la basura. *A priori*, de poco sirve quemar millones a una candidatura derrotada, ya que la incapacidad de ganar el poder impide traducir las donaciones en influencia y los únicos beneficiados de estos procesos son los numerosos «gurús» y consultores que ofrecen asesoría a las campañas. No obstante, la realidad es más compleja.

Los políticos tienen una enorme necesidad de captar recursos para financiar sus campañas, de modo que escuchan a quienes tienen la capacidad de brindarles esa ayuda y dejarán en un segundo plano a grupos y colectivos más representativos de la sociedad pero menos capacitados para aportar recursos. En el campo de las ciencias políticas ya se han divulgado estudios que explican que la perspectiva de recibir financiación es uno de los principales factores que determina la agenda de los políticos que están en campaña.[10] De modo que el dinero ayuda a fijar el discurso y, como esos mensajes calan, toda la campaña se desplaza hacia el terreno que marcan las élites. Por tanto, hasta una derrota electoral puede contribuir a que los intereses de los más ricos avancen.

Si vamos a una sociedad con más desigualdad, las donaciones serán cada vez más determinantes, lo que exacerbará las dinámicas descritas anteriormente. Además, los avances tecnológicos ayudan a que las campañas sean más precisas a la hora de estudiar al electorado, lo que animará el aumento de las donaciones. Por otro lado, las figuras más destacadas de los partidos políticos están cobrando cada vez más relevancia a la hora de canalizar donaciones hacia unos u otros candidatos. Al final, esto nos puede llevar a un nuevo esquema de financiación de campañas. En Estados Unidos, los llamados «Leadership PAC» son un buen ejemplo: en la práctica, implican que los políticos más destacados ofrecen una especie de portfolio de candidatos afines, a cuyas campañas deberán inyectar fondos los donantes, con el objetivo de impulsar bloques políticos fieles a la causa.

Las viejas herramientas de los ricos para controlar a los políticos

Sin embargo, no todas las formas de controlar el proceso político son nuevas. De hecho, algunas de las tácticas que vemos hoy tienen una larga historia. Para empezar, los ricos no sólo pueden ejercer su poder a base de «gastar», sino que también hacen valer su influencia cuando deciden «no gastar» y amenazan con irse.

En sus breves comentarios sobre la «era Mitterrand», Piketty nos recuerda que, a su manera, los capitalistas también pueden declararse en huelga… Las grandes fortunas tienen la posibilidad de llevarse su capital al extranjero con cierta facilidad, lo que acarrea importantes tensiones políticas y económicas, sobre todo en países con una economía de menor tamaño.

Los «paraísos fiscales», estudiados en profundidad por Gabriel Zucman, hacen que la amenaza de la «fuga de capitales» sea más fácil de llevar a cabo.[11] De hecho, los estudios de Ellman y Wantchekon apuntan que los procesos electorales se ven influenciados significativamente por el miedo a la «fuga de capitales», hasta el punto de que algunos comicios se pueden dirimir casi en exclusiva por este asunto.[12]

El marxismo se ha preguntado por estos temas desde hace años. Ahí están los debates entre Poulantzas y Milliband, recogidos en las páginas de *New Left Review*. Ambos se preguntaban cuál es el poder efectivo que detentan los propietarios del capital a la hora de marcar el rumbo de la democracia.[13] ¿Qué importancia tiene que los altos cargos de los gobiernos estén en manos de personas aliadas con los intereses de las élites económicas? ¿Qué peso tiene el miedo a la «fuga de capitales» a la hora de determinar la agenda de los gobiernos?

Milliband argumentaba que el Estado termina capturado por los ricos en la medida en que los líderes políticos provienen de clases privilegiadas. Sus propios hijos llegaron a la dirección del Partido Laborista británico, pero ninguno se atrevió a promover políticas verdaderamente igualitaristas y pensadas para beneficiar a la totalidad de la población, de modo que sus intuiciones iban por buen camino…

Poulantzas contestaba diciendo que, incluso si los líderes políticos fuesen fieles creyentes en la causa obrera, la situación seguiría estando desequilibrada, ya que el Estado necesita la inversión privada para que la economía siga funcionando, lo que ejerce como un límite a la capacidad de los

políticos para actuar frontalmente contra los capitalistas. Esto explicaría que hasta los políticos de izquierda hablen a menudo de la importancia de la «confianza», que se ha convertido en una especie de diosa a la que hay que rendir pleitesía por miedo a la «fuga de capitales». Un buen ejemplo de estas dinámicas lo tenemos en Sudáfrica, donde la democratización no llegó al campo económico por miedo a que esto quebrase la «confianza» y alentase la «fuga de capitales».

También debemos detenernos a analizar lo que ha ocurrido en las últimas décadas con la riqueza inmobiliaria. El valor de las casas y del suelo está muy relacionado con decisiones políticas. De modo que los precios inmobiliarios no son solamente el reflejo de la zona en que se ubican las viviendas o las comodidades que brinda cada residencia, sino que también son la consecuencia del marco político que ha permitido el desarrollo de esos proyectos.[14] Y es que, como ya hemos explicado, el valor de esas propiedades refleja la percepción de que ese patrimonio será protegido por las instituciones, no sólo mediante la salvaguardia de la propiedad privada, sino también con medidas concretas contra el crimen y la inseguridad o mediante regulaciones que marquen el uso del suelo.

Las dinámicas se repiten a nivel global. El capital inmobiliario permite que las élites económicas inviertan su patrimonio y desplacen su vida allí donde se les brindan más garantías de protección de la propiedad privada, además de unas determinadas condiciones de vida. De modo que debemos ver la acumulación de riqueza inmobiliaria como un reflejo del arbitraje del poder político, no sólo a nivel nacional sino también en clave internacional.

Pero la desigualdad de riqueza no se expresa solamente en las mecánicas electorales o en el *lobbying*: también desempeña un rol crucial a la hora de cambiar la conversación y marcar el rumbo que siguen las ideologías políticas. La penetración de las ideas que abrazan las élites en el día a día de los gobiernos ocurre, por ejemplo, con la entrada de tecnócratas llegados del sector privado, que vienen a suplir la escasez de expertos en el campo de la gestión pública. Esos tecnócratas acostumbran a moverse entre la política y la empresa, dando pie al problema de las «puertas giratorias». Un campo tan relevante y complejo como la regulación financiera está especialmente ligado a este fenómeno. Aunque, para ser justos, también puede ser que la

complejidad sea un rasgo instrumental de nuestros sistemas políticos, de modo que las barreras cognitivas para participar en el debate son más altas y los determinantes políticos de ρ terminan siendo fijados por esa minoría que sí entiende el juego.

En Estados Unidos vemos también que los parlamentarios no cuentan con suficientes recursos para diseñar leyes, lo que abre la puerta a instituciones financiadas por empresas como ALEC. Esta organización está especializada en presentar borradores legislativos a representantes políticos que, tras algún retoque, llevan dichas propuestas a la Cámara o el Senado. Alex Hertel-Fernandez ha explicado que las propuestas elaboradas por los expertos de ALEC tienen más probabilidad de ser aprobadas en aquellos parlamentos donde los diputados dedican menos tiempo al proceso legislativo o los gobiernos están en manos de personas con menos trayectoria en la gestión pública.[15] Pero hay muchas otras entidades que cumplen un trabajo similar. *Think tanks* como Heritage, Hoover o el American Enterprise Institute han logrado traducir las aportaciones de sus donantes en reformas concretas que abarcan campos tan dispares como los impuestos, la educación o la política exterior.

Como corolario, la desigualdad de riqueza termina teniendo un impacto en el ámbito académico, especialmente en la economía y las finanzas. Los mejores economistas acostumbran a ser reclutados por el sector financiero para ofrecer conferencias, prestar labores de consultoría, etc. Al final, expertos que podrían estar denunciando la concentración empresarial o las prácticas anticompetencia terminan asociados a las grandes organizaciones empresariales.

El auge de las escuelas de negocio y de la educación financiera debe mucho al creciente peso del capital en la economía. Las universidades dependen cada vez más de los recursos que aporta el sector privado y los intereses de los ricos terminan fijando la agenda que sigue la educación superior.

Las investigaciones de Fourcade y sus colaboradores muestran un fuerte auge en las citas a estudios financieros en trabajos académicos dedicados a analizar la economía.[16] Según explican, «el campo académico de la economía se está acercando a las escuelas de negocios y se está alejando de la esfera

pública, de modo que los economistas se benefician de sueldos más altos, conexiones con el sector privado, oportunidades de dedicarse a la consultoría, etc. (Jelveh, Kogut y Naidu, 2014). Desde la década de 1980, la disciplina ha estado marcada por su mirada escéptica y sospechosa a la acción del gobierno, de modo que los economistas han aportado munición intelectual a quienes promovían políticas de desregulación. Estas doctrinas también han contribuido al avance del sector privado en campos como la educación, el transporte, la sanidad, el medio ambiente, etc. (Blyth, 2002). Los economistas especializados en el ámbito financiero han argumentado desde entonces que el principal objetivo de las empresas debe ser maximizar el valor que reciben los accionistas, lo que ha servido como justificación científica de nuevas prácticas de gestión como las compras apalancadas, las fusiones y adquisiciones o la remuneración vía opciones sobre acciones. Esto explica que crezcan las críticas al modo en que los economistas han terminado capturados por los intereses del sector privado. Zingales (2013) ha demostrado que, cuando ninguno de los autores está ligado a una escuela de negocios, los artículos académicos «suelen ser mucho más críticos con las políticas de retribución de las cúpulas empresariales».[17]

Injusticias dictadas por las grandes fortunas

No obstante, hay otros efectos secundarios de la concentración de riqueza que quizá no son tan tangibles, pero no por ello menos nocivos. De entrada, vemos que los ricos tienen un enorme poder a la hora de dictar el rumbo de las políticas de bienestar social.[18] La combinación de la acumulación de patrimonio con la extensión del mercado a todo tipo de campos nos lleva a un escenario en el que el criterio del 0,1 por ciento más próspero tiene una influencia desproporcionada sobre las prioridades sociales y las opciones del grueso de la población. Esto es especialmente cierto en las asignaciones del mercado, de manera que la producción y los precios se dirigen a las partes de la curva de la demanda en las que se sientan los ricos.

También hay que analizar con cuidado el impacto que puede tener el auge de la filantropía en el campo de la prestación de servicios básicos. Por un lado, hay donantes más tecnocráticos, como Bill Gates. Por otro lado, también hay donantes más controvertidos, como Sheldon Adelson, George Soros, los hermanos Koch, la saga Sandlers, etc. Pero, al margen de los méritos que hayan hecho estos grandes donantes para amasar sus enormes fortunas, el hecho de que su riqueza les otorgue la posibilidad de marcar las preocupaciones de toda una sociedad se antoja profundamente antidemocrático, incluso si la filantropía es preferible a la mera acumulación. Y es que estos grandes filántropos están fijando prioridades en campos como la ayuda al desarrollo, la investigación, las políticas sociales, etc. De modo que sus donaciones y opiniones acaban marcando el destino de miles de millones.

Tomemos, por ejemplo, el caso de la educación superior. Universidades de élite como Yale se benefician de las jugosas donaciones que aportan sus fieles exalumnos, mientras que las universidades públicas lidian con una financiación escasa como consecuencia de las restricciones de gasto que deben respetar los legisladores. De modo que los recursos universitarios se van concentrando en los centros de referencia de los más ricos. De esta forma, el capitalista del siglo XXI mantiene intacto su poder social y sigue cebando su patrimonio a costa del resto de la sociedad.

Ese poder privado, que ejerce su influencia sobre la tierra, el trabajo y el capital financiero, logra socavar principios básicos como la igualdad. Decía el filósofo Phillip Pettis que toda democracia igualitaria debe superar dos exámenes básicos. Por un lado, los ciudadanos deben poder mirarse los unos a los otros a los ojos. Pero, además, también es vital que no sientan que el sistema está trucado, en beneficio de los ricos y detrimento del resto. Las políticas públicas deberían aspirar a que nuestras democracias sean siempre capaces de aprobar estos dos test de los que hablaba Pettis.

La desigualdad de riqueza y el escaso poder de negociación de los trabajadores nos llevan a una sociedad en la que la primera de las pruebas que plantea Pettis termina en suspenso. En este tipo de sociedades, veremos que un número creciente de trabajadores precarios deberá reír las gracias de sus jefes. También tendremos más mujeres profesionales forzadas a tolerar los

excesos de sus jefes para evitar un despido o mantener sus posibilidades de ascenso. Una economía al servicio de la democracia es muy distinta, pues nos garantiza que las oportunidades y el bienestar están al alcance de la mayoría, en vez de depender de una élite. Una cosa es que nuestro contacto con la riqueza quede patente cuando vamos a comprar zapatos o cuando abrimos el periódico en las páginas de sociedad, pero otra cosa muy distinta es que nuestro día a día sea la indignidad, el control y las amenazas proferidas por empresarios, rentistas y banqueros.

Los señores feudales eran muy ricos, pero la economía de mercado no era aún una realidad, de modo que su poder socioeconómico se apoyaba solamente en el valor del suelo de sus propiedades. Entonces, los hombres que defendían sus posesiones lo hacían desde una perspectiva de independencia. Pero aquellos lazos caballerescos desaparecen en el capitalismo moderno. No es casualidad que un mundo tan sujeto a los «incentivos del mercado» sea también un mundo con una masiva desigualdad de renta y riqueza. Cuando toda acción se desarrolla en un contexto capitalista, el beneficio está ligado a cualquier paso que damos. Cuando el bienestar de las personas tiene precio, el poder social de los ricos es mucho mayor que hace ahora un siglo. Porque, conforme los mercados avanzan terreno, se genera más desigualdad económica y, como consecuencia de esa mayor divergencia, el sistema político también pierde el equilibrio, por lo que queda igualmente sujeto a las consecuencias que se derivan de la concentración de riqueza en las manos de unos pocos.

Decía Hayek que sólo acumulando propiedad privada podemos garantizar la libertad. Pero, ante la ausencia de capital que enfrentan muchos, ¿cómo lograr que la propiedad llegue a todos, sobre todo si la redistribución implica golpear a los más poderosos? Antes que Hayek, el también liberal Alexis de Tocqueville alertó contra la posibilidad de que una aristocracia industrial se uniese para blindar sus intereses materiales y escapar de cualquier responsabilidad hacia el resto de la sociedad, a la que simplemente se limitarían a ofrecer sueldos a cambio de trabajo. Quizá lo que está pasando es que el «sueño» de Hayek termina arrojando como resultado la «pesadilla» de Tocqueville.

Conclusión

Tras todos los apuntes y explicaciones que hemos hecho, ahora sí podemos definir de forma clara el equilibrio político-económico en el que se enmarca el debate sobre la desigualdad.

Según el enfoque desarrollado a lo largo de este capítulo, las fuerzas que determinan la ratio riqueza/renta tienen más que ver con el poder de negociación, los monopolios y las finanzas que con aspectos como la tasa de ahorro o el ritmo de crecimiento de la economía. Esta mirada nos lleva a evaluar de otra forma el reparto de los recursos, ya que implica considerar el papel central que desempeñan las instituciones a la hora de determinar qué parte de la renta nacional va a parar al trabajo y qué cuota queda en manos del capital. También de esta manera podemos entender mejor cuáles son las expectativas que explican las dinámicas de la capitalización de flujos de ingresos futuros. Y, en consecuencia, nos vemos obligados a investigar en detalle algunos aspectos esenciales de la economía, como sus reglas idiosincráticas, sus estructuras de mercado, sus normas en relación con la distribución…

Esto nos permite reformular y redefinir las predicciones de la curva de Kuznets. Las regulaciones, las decisiones políticas, las normas y las instituciones determinan la cuota del capital α y su tasa de retorno r, lo que a su vez marca los niveles de la ratio riqueza/renta (W/Y). A continuación, la concentración de la riqueza genera influencia y poder político que altera las regulaciones, las decisiones políticas, las normas y las instituciones, apuntalando y exacerbando la desigualdad.

Podemos imaginar muchas trayectorias para la curva de Kuznets. Todas arrancan con una desigualdad inicial en el reparto de la riqueza, disparidad ligada a la tecnología (posiblemente, incluido el capital humano). Seguidamente, esos niveles de partida se reproducen, conforme las regulaciones, las decisiones políticas, las normas y las instituciones se amoldan a las expectativas del capital. Esto genera un ciclo marcado por la concentración de renta y riqueza, con un marco en el que se amplifican

precisamente las fuentes de esas divergencias. De modo que la desigualdad empieza a crecer de forma más o menos constante y sólo un *shock* sustancial puede alterar este patrón.

Con todo, puede haber otras trayectorias. La clave radica en que no se permita el diseño de un marco de regulaciones, decisiones políticas, normas e instituciones orientado a reproducir una concentración del capital cada vez más pronunciada. Lamentablemente, el marco que está siguiendo la desigualdad en Occidente apunta a que, probablemente, lo que veremos será el escenario planteado en el párrafo anterior, un escenario largo y doloroso, marcado por el apuntalamiento de una economía que genera desigualdad de forma casi automática e irreversible.

Capítulo 6

La omnipresente naturaleza del capital esclavo

DAINA RAMEY BERRY

La historiadora Daina Ramey Berry evalúa las reflexiones de El capital en el siglo XXI *sobre el vínculo entre esclavitud y capital. En opinión de Piketty, la conexión entre el trabajo forzoso y la acumulación de capital empezó a romperse a raíz de la emancipación, pero esas dinámicas fueron sustituidas por otras variables. Sin embargo, Berry cree que la visión de Piketty debe ser matizada y ampliada. En este capítulo, la historiadora demuestra que la esclavitud no se limitó a las plantaciones agrícolas, sino que también se desarrolló en otros ámbitos de la economía. Por ejemplo, los esclavos eran asimismo propiedad de empresas e incluso estaban en manos de administraciones públicas que recurrían a ellos para la construcción de infraestructuras. Además, en la medida en que su propiedad era intercambiable, la tenencia de esclavos constituía una suerte de activo financiero. Berry argumenta al respecto que no podremos entender* C-21 *si no entendemos también el capital en el siglo XIX y en el XX, de modo que una correcta interpretación de las dinámicas descritas por Piketty nos exige echar la mirada atrás y considerar el impacto histórico que ha tenido la esclavitud en el capital.*

En la primavera y el verano de 1848, la Compañía Ferroviaria del Sur compró 82 trabajadores esclavos a sus propietarios de Virginia. La adquisición se cerró con el objetivo de completar una ruta de transporte orientada a facilitar el comercio entre los territorios del sur de Estados Unidos (figura 6.1). De

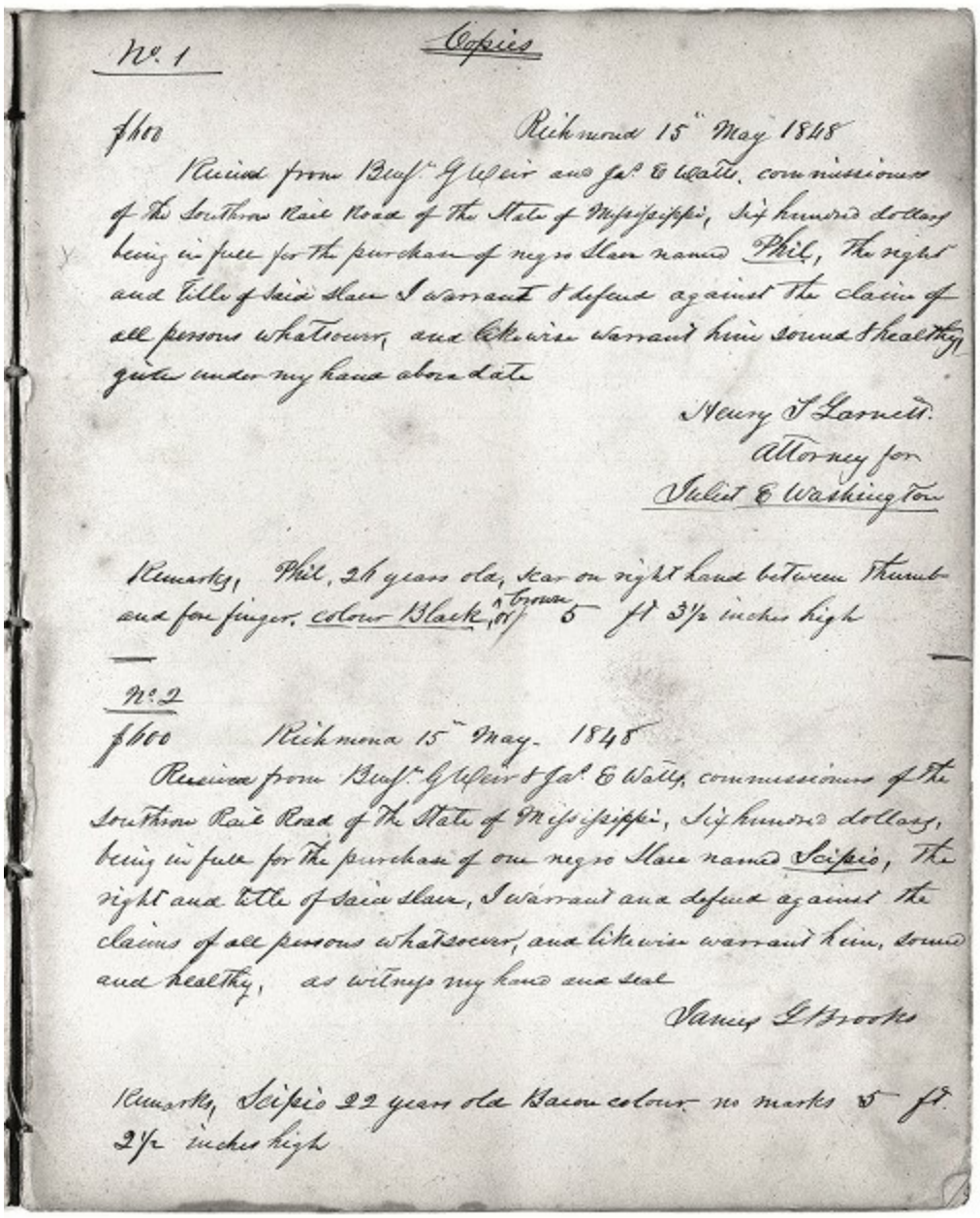
mayo a julio, la empresa invirtió 46.398 dólares a la compra de hombres (n = 66, el 80,5 por ciento) y mujeres (n = 16, el 19,5 por ciento) sujetos a esta situación.

En la ciudad de Richmond, ubicada en el estado de Virginia, Juliet E. Washington vendió a un esclavo de veintiséis años llamado Phil. La Compañía Ferroviaria del Sur cerró la operación un 15 de mayo por un total de 600 dólares. Estas transacciones estaban sujetas a la concurrencia de dos circunstancias: por un lado, que nadie reclamase la propiedad del cautivo, lo que garantizaba que no se trataba de un esclavo huido; por otro lado, que su aspecto físico fuese saludable, para asegurar su utilidad como mano de obra. Más allá de anotar el valor y la edad de Phil, Washington anotó en la ficha de compra que su color era «negro o marrón» y que su altura era de «5 pies y 3 pulgadas» (1,61 centímetros). También dejó escrito que tenía «una marca en su mano derecha, entre el pulgar y el dedo índice».

Ese mismo 15 de mayo, otro propietario de esclavos cerró una operación similar. El cautivo se llamaba Scipio y también fue vendido a la Compañía Ferroviaria del Sur por 600 dólares. Scipio tenía veintidós años, no tenía marcas y medía algo menos que Phil. Además de ambos, la empresa de transporte también adquirió ese día la propiedad de varias esclavas, llamadas Nancy, Adaline, Lucy, Ann, Jane y Eliza. A veces, las operaciones se cerraban por parejas, como en el caso de Carolina y Harriett (dos hermanas) o Juliet Ann y Henry (madre e hijo).[1]

Durante aquellos meses de 1848, los propietarios de esclavos de Virginia vendieron a numerosos cautivos a la Compañía Ferroviaria del Sur. El objetivo de la empresa era emplear esa mano de obra para labores de limpieza y construcción, pero también para tareas auxiliares (cocinar, servir, etc.). La industria ferroviaria estaba prosperando y este tipo de operaciones era recurrente. Durante la Guerra Civil, las transacciones siguieron ocurriendo. Tras el conflicto, se fue liberando a los esclavos y, de forma progresiva, su participación laboral quedó regulada por normas profesionales y no por dinámicas de cautividad.[2]

FIGURA 6.1 **Documento que demuestra la compra-venta de esclavos como Phil y Scipio por parte de la Compañía Ferroviaria del Sur.**



No. 1 Copies

$600 Richmond 15th May 1848

Received from Bufd. G. Weir and Jas. E. Walls, commissioners of the Southern Rail Road of the State of Mississippi, six hundred dollars being in full for the purchase of negro Slave named Phil, the right and title of said slave I warrant & defend against the claim of all persons whatsoever, and likewise warrant him sound & healthy, given under my hand above date

Henry T. Garnett
Attorney for
Juliet E. Washington

Remarks, Phil, 26 years old, scar on right hand between thumb and fore finger, colour Black, 5 ft 3½ inches high

No. 2

$600 Richmond 15th May 1848

Received from Bufd. G. Weir & Jas. E. Walls, commissioners of the Southern Rail Road of the State of Mississippi, six hundred dollars, being in full for the purchase of one negro Slave named Scipio, the right and title of said slave, I warrant and defend against the claims of all persons whatsoever, and likewise warrant him, sound and healthy, as witness my hand and seal

Nancy G. Brooks

Remarks, Scipio 22 years old Bacon colour no marks 5 ft. 2½ inches high

Fuente: Southern Railroad Ledger, Purchases for 1848, Natchez Trace Slaves and Slavery Collection, #2E775, Dolph Briscoe Center for American History, Universidad de Texas (campus de Austin).

¿Qué relevancia tiene todo esto a la hora de estudiar la desigualdad? ¿Por qué hablamos de la esclavitud del siglo XIX en Estados Unidos si éste es un libro dedicado a estudiar y debatir acerca de la obra de Thomas Piketty *El*

capital en el siglo XXI? Dedicaré los próximos párrafos a explicar el motivo por el que me remonto al pasado para analizar la situación de la desigualdad en el presente.

Definir el capital

La definición de capital que hace Piketty es, al mismo tiempo, inclusiva y exclusiva. El galo identifica tres formas de propiedad: la propiedad real, la financiera y la profesional. También menciona el capital humano y el capital esclavo, aunque su obra pasa de puntillas por el trabajo forzado, sin llegar a estudiarlo ni definirlo.

La definición inclusiva del capital que hace Piketty lo reduce a «la suma de todos los activos no humanos que pueden ser de nuestra propiedad y que podemos intercambiar en el mercado». Pero esta definición excluye de forma explícita la esclavitud, algo que el propio autor de *C-21* admite cuando afirma que se ocupará del cautiverio en páginas ulteriores.

Lamentablemente, la reflexión que nos encontramos más adelante apenas cubre siete páginas. Además, en opinión de Piketty, el capital esclavo es un componente del capital privado, de modo que no requiere una discusión extensa. Esto no sólo resulta decepcionante, sino que también implica dejar fuera el uso de esclavos por parte de las administraciones públicas.

A través de una serie de preguntas y respuestas, Piketty explica cómo las distintas «formas» del capital han «cambiado a lo largo del tiempo».[3] La primera de todas ellas es el capital humano, definido como «la capacidad de trabajo de la persona, que implica una serie de habilidades, una determinada preparación y una cierta especialización». Piketty no aborda el papel que tuvo la esclavitud en este campo, más allá de la pequeña sección titulada «El Nuevo Mundo y el Viejo Mundo: la importancia de la esclavitud».[4]

La segunda forma de capital de la que habla Piketty es lo que él llama la propiedad real, es decir, las tierras y los activos inmobiliarios. A continuación, *C-21* habla de capital profesional y financiero. Aquí entran «las fábricas, las infraestructuras, las máquinas, las patentes», etc. empleadas «por

empresas y administraciones públicas».[5] Pero la esclavitud tampoco aparece en esta sección de su libro, de modo que resulta excluida de la narrativa de *El capital en el siglo XXI*.

Estamos ante una de las grandes carencias de *C-21*: la escasa atención que presta Piketty al capital humano, en general, y a la esclavitud, en particular. No hay que olvidar que los esclavos contribuyeron a producir el capital financiero que luego circulaba en los mercados transnacionales, a través de empresas o de entidades públicas que recurrían al trabajo cautivo.

En las siguientes líneas nos ocuparemos de esas carencias. No obstante, antes de estudiar el rol de la esclavitud en la formación y acumulación de capital, es justo reconocer que el libro de Piketty constituye un antes y un después en lo tocante a las investigaciones del capitalismo en el siglo XXI. Aunque se trata de un volumen largo y denso, su lenguaje es accesible. La tesis central de *C-21* se puede resumir en una frase: el capital invertido crece a mayor velocidad que las rentas del trabajo, de modo que los ricos son cada vez más ricos. Explorando la historia de la desigualdad en Gran Bretaña, Francia y Estados Unidos, Piketty identifica importantes vaivenes históricos, ligados a guerras, avances tecnológicos, cambios en la propiedad, inversiones, etc.

El apéndice tecnológico del libro ofrece un análisis aún más detallado y específico, perfecto para economistas, politólogos y analistas interesados en tablas, gráficas y demás materiales complementarios. Y, aunque Piketty explica que el 1 por ciento es cada vez más rico, también ofrece propuestas pensadas para crear una alternativa como la que reclama el movimiento Occupy Wall Street. Por eso *C-21* no se queda en un mero trabajo estadístico, sino que aporta ideas y también sugiere soluciones orientadas a cerrar la creciente brecha que separa a los más acaudalados de las clases medias y los pobres.

* * *

Este capítulo se centra en el impacto económico de la esclavitud. El libro de Piketty enfatiza el rol del capital profesional y financiero, pero su exhaustiva exploración del sector público y privado subestima una realidad inseparable de los pilares de la economía mundial. Esto se debe a que *C-21* define el

capital sin incluir la esclavitud en la ecuación, de modo que no incorpora el estudio de la compra-venta de esclavos y del trabajo forzado. Entre los siglos XV y XIX, estos dos factores tuvieron un peso notable en las economías de Occidente. Gran parte de las economías europeas participaba en las cadenas de compra-venta de personas.

El 1 por ciento más rico de los años del colonialismo lograba alcanzar ese estatus a través de la explotación de personas, una dinámica de acumulación de capital que se diferencia mucho de los modelos de Piketty, en los que simplemente se habla de dinámicas pasivas de ahorro e inversión que terminan creciendo a mayor tasa que las rentas del trabajo. En realidad, numerosos estudios demuestran que importantes segmentos del capital público y privado se han construido y mantenido gracias a la existencia del capital. De modo que tenemos que replantear los términos del debate que ha abierto Piketty, o de lo contrario seguiremos ignorando una realidad inseparable del capitalismo y sus desigualdades.

Como especialista en el estudio de la esclavitud a lo largo de la historia, mi instinto me lleva a definir el capital esclavo como el valor total (en dólares) que tenían los trabajadores sometidos al cautiverio, bien por parte de pequeños propietarios o bien por parte de los más grandes esclavistas. Para llegar a estos datos, hay que analizar documentación diversa: tasaciones patrimoniales, declaraciones fiscales, etc. Las valoraciones del capital esclavo dependían, a su vez, de parámetros como la edad, el sexo, las habilidades, la salud o el temperamento. Cada persona esclavizada aportaba un mayor o menor valor productivo, pero el capital esclavo también abarca otra dimensión: los beneficios que lograban los propietarios de esclavos gracias a esa mano de obra cautiva, ajustados al coste de mantenerla. Lo expresa la siguiente fórmula:

Capital esclavo = valor de los esclavos + producción de los esclavos
– coste de mantenimiento de esclavos

En las plantaciones del Nuevo Mundo, el trabajo de los esclavos fue vital para forjar la riqueza pública y privada que controlaban las élites. Poco a poco, por la vía de la legislación, la investigación y el activismo, hemos conocido los vínculos de familias o empresas muy relevantes con la esclavitud. Por ejemplo, durante el verano de 2015, la BBC emitió un documental del University College de Londres que, a lo largo de sus dos episodios, examinaba el pasado esclavista de Gran Bretaña. En el marco de este mismo proyecto, se abrió una web colaborativa titulada «La huella de la esclavitud británica». Gracias a esta iniciativa, salieron a la luz los pagos compensatorios que recibieron los propietarios de esclavos de Reino Unido tras los procesos de emancipación de sus cautivos.[6] En este mismo frente, destacan los esfuerzos de la Comunidad Caribeña, agrupada política y económicamente a través de organizaciones como CARICOM (Caribbean Community and Common Market). Desde estas instancias se pretende entablar un diálogo con los países europeos, para «plantear posibles reparaciones» y acabar con «un legado de crímenes que aún no ha sido abordado».[7]

Los esfuerzos también llegan a Estados Unidos, donde se está estudiando a pequeña, mediana y gran escala el impacto que ha tenido la esclavitud en la formación de capital a largo plazo. Algunos gobiernos locales e incluso estatales han empezado a enfrentarse a estas cuestiones, que de hecho siguen teniendo peso fiscal en la actualidad. Por ejemplo, el Parlamento de California publicó en el año 2000 la ley SB 2199, referida a pólizas de seguros que se remontan a los años de la esclavitud. A través de esta legislación, las empresas más antiguas del territorio se ven obligadas a divulgar información de archivo de los años de la esclavitud. De modo que iniciativas como SB 2199 ayudan a documentar el pasado, pues detallan los beneficios que se generaron en los tiempos de la esclavitud y que, con el paso de los años, han terminado en manos de sus sucesores.[8] Gracias a este tipo de iniciativas, podemos explicar mejor la evolución histórica de la desigualdad y estudiar mejor qué efecto ha tenido la concentración de riqueza en la acumulación de capital público y privado y cómo se pueden adoptar políticas que aborden esta cuestión.

Sin embargo, si la toma de decisiones está en manos de élites políticas cerradas al cambio, será difícil introducir transformaciones de calado. Piketty proyecta que el 1 por ciento va a aumentar su patrimonio de manera progresiva, de modo que su resistencia a las medidas de redistribución se mantendrá o incluso aumentará. Pero no hay que olvidar que esas dinámicas también se dieron en el marco de la lucha por la emancipación. Inicialmente, las élites políticas también se negaban a abrazar esta causa. Además, como las élites económicas se enriquecían con el trabajo cautivo, tenían incentivos para oponerse con creciente resistencia a quienes reivindicaban la libertad de los esclavos.

Los historiadores especializados en la materia nos dicen que, a mediados del siglo XIX, «menos del 25 por ciento de la población sureña de Estados Unidos tenía esclavos en propiedad».[9] La gran mayoría eran miembros de las clases dirigentes: hablamos de líderes políticos, jueces, doctores, abogados, etc. En resumen, se trataba de personas con poder e influencia. Por eso no es de extrañar que semejantes estructuras hayan creado importantes brechas de riqueza que han generado fuertes desigualdades no sólo a nivel doméstico, sino también en clave mundial.

Piketty afirma en *C-21* que «la tasa de retorno de todas las formas de capital ronda el 5 por ciento» y que el valor del capital esclavo entre 1770 y 1810 fue equivalente a 1,5 años de renta nacional estadounidense. Pero estos cálculos se quedan muy cortos, porque dejan a un lado todo el capital esclavo presente en la producción empresarial o en la operativa de las administraciones.[10] Como ya hemos explicado, el trabajo cautivo era una forma de capital humano que contribuía a la riqueza pública y privada. El caso de la Compañía Ferroviaria del Sur no es muy distinto al de la Compañía de Seguros de Vida de Baltimore o a tantas otras firmas que se lucraban con la esclavitud. Lo mismo podemos decir de centros universitarios públicos y privados: la Universidad de Carolina del Norte, el Darmouth College, etc. Y no podemos olvidarnos de la presencia de trabajadores esclavos en el ámbito gubernamental, tanto a nivel estatal como municipal.

De modo que, aunque Piketty asegura que sus mediciones excluyen el rol del capital humano, lo cierto es que sus cálculos sí lo incluyen, pero de forma indirecta. Y es que las mediciones de *C-21* recogen la riqueza que genera el

capital humano en negocios (aseguradoras), industrias (ferrocarriles), patentes (máquinas de algodón) y administraciones públicas (canales, puentes, etcétera).

La omisión del capital esclavo generado en plantaciones o empresas resulta problemática, porque olvida factores clave en la evolución histórica de la desigualdad. Para abordar esta cuestión, estudiaré el valor del capital esclavo ligado al ámbito industrial y a las administraciones públicas.

Los esclavos recibían una consideración similar al ganado. Eran una forma de propiedad que se podía mover de un lado a otro, según decidiese el propietario. De modo que eran, a la vez, una persona y un producto, dicotomía que el historiador Walter Johnson ha sintetizado refiriéndose a la esclavitud como una dinámica en la que «las personas tienen precio».[11] El concepto de capital esclavo representa riqueza generada por personas que estaban sujetas al trabajo cautivo, a diferencia del criterio de Piketty, en el que el concepto de capital humano no se puede aplicar de forma intercambiable con su definición de capital esclavo.[12] De modo que conviene evaluar estos procesos con detenimiento, puesto que la economía ha tenido un papel importante en el desarrollo de estructuras económicas que hoy siguen en pie, aunque transformadas.

Historiografía

Desde comienzos del siglo XXI, cada vez son más los académicos que se interesan por estudiar el vínculo entre la historia de la esclavitud y la economía, si bien el enfoque analítico escogido varía mucho dependiendo del autor. Hay quienes se han centrado en la rentabilidad económica, otros han abordado el tema con la mirada puesta en la productividad, también hay estudios sobre la relación entre esclavitud y cambios tecnológicos. Pero asimismo encontramos trabajos sobre especialización de cultivos, alteraciones de las dinámicas del mercado, patrones de compra-venta de esclavos, etc. La lista es larga, pues no faltan temas y enfoques a la hora de estudiar la esclavitud, pero esta enumeración nos sirve para entender mejor el vínculo entre el trabajo cautivo y la economía.

W. E. B. Du Bois fue uno de los primeros que habló sobre estas cuestiones. En 1896 salió a la luz *Supresión del tráfico de esclavos africanos hacia Estados Unidos*, un trabajo que pretendía iniciar la conversación sobre el impacto de la esclavitud en la economía. No obstante, la publicación de Du Bois llegaba en una época complicada, cuando los afroamericanos seguían sufriendo una discriminación extrema. Du Bois hizo historia cuando se convirtió en el primer afroamericano doctorado en Historia por la Universidad de Harvard. En los años que siguieron, se especializó en el estudio del tráfico de esclavos, considerado por Du Bois como «el origen de la esclavitud en Estados Unidos y como un pilar de las dinámicas coloniales», algo que no se puede ignorar.[13] En sus investigaciones, consultó todo tipo de fuentes: «normas nacionales, estatales y coloniales; documentos y estudios parlamentarios; informes de entidades sociales; testimonios personales, etc.». Aunque se mostraba confiado en su trabajo, reconocía con humildad que «no es fácil encontrar fuentes» sobre el vínculo economía-esclavitud.[14] Pese a estas dificultades, concluyó que el comercio de esclavos se convirtió en un axioma económico en la Gran Bretaña de 1700.[15] En cuanto a Estados Unidos, a la hora de estudiar el giro de la era colonial a la independencia nacional, Du Bois recalcó que los debates sobre la abolición de esta práctica estuvieron presentes desde la independencia, pero las élites «prefirieron enriquecerse» y retrasaron todo lo posible los procesos de emancipación.[16]

Casi dos décadas después, el historiador U. B. Philips publica el primer libro sobre la esclavitud en Estados Unidos. Su trabajo sale a la luz a comienzos del siglo XX, de modo que está marcado por el clima de ideas de una época en que las minorías raciales seguían sujetas a la segregación, los linchamientos e incluso la eugenesia. Philips parte de que «los esclavos eran, a la vez, personas y propiedades, de modo que servían como una forma de inversión, como sucede con el ganado».[17] Sus investigaciones ofrecen una mirada económica de la esclavitud en Estados Unidos, interpretada a través de documentos contables, cifras del censo, diarios de la época, etc. Con estas fuentes como base, Philips explora temas como la gestión de las plantaciones, los precios de los esclavos, las pólizas de seguros que se aplicaban, el rol del trabajo cautivo en la industria ferroviaria, etc. Entre sus conclusiones, el

historiador reprocha a los economistas de su tiempo que no se fijasen en las consecuencias y el impacto de la esclavitud, un error que ahora está en vías de corrección pero que vuelve a repetirse en el caso de Piketty.

Conforme los académicos se interesan con más detalle por la economía de la esclavitud, la conversación sigue avanzando y plantea la relación entre capitalismo y trabajo cautivo. En 1944, el historiador caribeño Eric Williams publica un estudio que, décadas después, sigue siendo una referencia a la hora de explicar los vínculos entre la esclavitud y la economía de mercado. Como Du Bois, Williams subraya que el comercio transatlántico de esclavos y las estructuras de la esclavitud guardan una estrecha relación con la aparición del capitalismo en el Reino Unido. En sus estudios, también habla de los movimientos de emancipación, si bien el campo de análisis que aborda Williams está centrado en la región Caribe.[18] Eric Williams se apoyó en documentación británica para estudiar la evolución de la esclavitud, desde el convencimiento de que «muchos de los escritores de aquellas etapas han ignorado a los esclavizados».[19] De modo que sus investigaciones pretenden visibilizar aquello que otros expertos parecen borrar, al tiempo que también abarcan las primeras reformas tomadas en el Imperio británico para castigar la esclavitud, promover la movilidad y proteger la integridad de los trabajadores. Sus estudios han servido como fundamento para un campo de investigación cada vez más fecundo, centrado en estudiar los lazos entre capitalismo y esclavitud.

Pocos estudios sobre esta materia han generado tantas discusiones, comentarios y críticas como *Tiempo en la cruz*, un libro firmado por Robert Fogel y Stanley Engerman. Tres décadas después del parteaguas que supusieron los trabajos de Eric Williams, ambos economistas publican en 1974 un estudio económico en el que se examinan los aspectos cuantitativos de la esclavitud. Aplicándose en la matemática y en fórmulas estadísticas, su nuevo enfoque metodológico cobra especial relevancia gracias a la consolidación de la computación, una tecnología que venía desarrollándose desde mediados de la década de 1940. Siguiendo los pasos de académicos de Harvard como Alfred Conrad o John Meyer, Fogel y Engerman intentaron reinterpretar la historia de la esclavitud a través de diez planteamientos que fueron recibidos con polémica.[20] Ambos afirman en *Tiempo en la cruz* que los

esclavistas tomaban decisiones lógicas si tenemos en cuenta la elevada rentabilidad que arrojaban aquellos negocios. También sostienen que la esclavitud no iba a menos sino a más en los años previos a la Guerra Civil. Además, argumentan que los comentarios sobre la «cría de esclavos» y las separaciones familiares tendían a sobredimensionar y exagerar el alcance de estas prácticas.

Fogel y Engerman apuntan en *Tiempo en la cruz* que los trabajadores esclavizados estaban en condiciones similares a las que experimentaban los asalariados industriales de otras partes del mundo. También concluyen que los castigos eran la excepción y no la norma, ya que los esclavistas brindaban un trato decente a sus cautivos. Por otro lado, estimaron las tasas de retorno de la inversión en esclavos y calcularon la evolución de sus precios. El uso de tablas y gráficas resultó muy efectivo y contribuyó a provocar el debate, lo que inauguró una disputa académica que aún sigue viva hoy. No en vano, algunas de sus bases de datos siguen circulando y, de hecho, Piketty las cita en *C-21*, a lo largo de su breve discusión sobre la esclavitud.

Como otros académicos hicieron antes, Fogel y Engerman reconocen que «los esclavos estaban involucrados en prácticamente todas las aristas de la vida económica del sur de Estados Unidos».[21] Su libro animó el debate y generó muchas contestaciones. Gran número de investigadores se sumaron a sus investigaciones, en centros como la Universidad de Rochester o la Universidad de Chicago. Gracias a este creciente interés por la materia, las cuatro últimas décadas han sido muy enriquecedoras desde el punto de vista del estudio de la esclavitud y la economía. Hoy contamos con cientos de publicaciones académicas que analizan la esclavitud desde todo tipo de puntos de vista. Sabemos más sobre la especialización de las plantaciones, sobre el empleo de trabajo cautivo en la industria o sobre el comercio de esclavos en clave nacional. Pero también tenemos datos sobre las condiciones de salud de los esclavos: altura, peso, patrones reproductivos, etcétera.[22]

La siguiente revolución en el campo de la historiografía dedicada a la esclavitud y la economía llegó recientemente, con el creciente interés que han mostrado numerosos expertos por el estudio de los vínculos entre capitalismo y esclavitud. Cada vez más historiadores evalúan el impacto de la esclavitud en el desarrollo de la economía estadounidense. Los trabajos que se centran en

las plantaciones de algodón del valle del río Mississippi han cobrado fuerza, al calor del trabajo que están realizando analistas como Walter Johnson, de la Universidad de Harvard. Su libro *El río de los sueños oscuros*, publicado en 2013, hace un análisis inclusivo del rol de la esclavitud en la economía, sobre el que apunta que «la historia de la esclavitud, el capitalismo y el imperialismo del siglo XIX en el valle del Mississippi» constituye una evolución de la visión que expresaba Thomas Jefferson cuando hablaba de la posibilidad de construir en Estados Unidos un «imperio de la libertad».[23] En vez de centrarse en las dinámicas Norte-Sur, Johnson se centra en el valle del Mississippi y demuestra que los propietarios de esclavos entendían perfectamente «la importancia de la esclavitud para el futuro económico del sur de Estados Unidos». Esto explica que, en la década de 1850, estos territorios de la Unión apoyasen las invasiones de Cuba y Nicaragua. También explica que, a las puertas de la Guerra Civil, sus políticos reivindicasen la reapertura del comercio de esclavos. Así pues, Johnson ha puesto de manifiesto la mirada global y de largo plazo que tenían los propietarios de esclavos. Su obra contribuye a poner en valor el trabajo de pioneros en el estudio de estas cuestiones, como Du Bois o Williams.

Johnson se doctoró en la Universidad de Princeton a mediados de la década de 1990, coincidiendo con un período en el que los estudios sobre la esclavitud se centraban en microestudios regionales o incluso experiencias y testimonios individuales. El autor de *El río de los sueños oscuros* supo incorporar estas innovaciones, de modo que sus investigaciones combinan un meticuloso trabajo de archivo con una narrativa en la que también hay referencias a discursos políticos, rebeliones históricas, debates legislativos, correspondencia personal, etc. Todas estas fuentes enriquecen su trabajo y ayudan a contar la historia del capitalismo esclavista en los campos de algodón.

Pero Johnson no está solo. Hay una interesante baraja de académicos interesados por temas similares. Hablan de la expansión de la esclavitud por el valle del Mississippi, del peso de la industria del algodón en la economía mundial, del comercio doméstico de esclavos o del papel que ha desempeñado

la esclavitud en la evolución del imperialismo y el capitalismo. Entre los mejores expertos del momento encontramos a Joshua Rothman, Edward Baptist, Sven Beckert o Calvin Shermerhorn.[24]

Existe una corriente académica que va más allá de las fronteras estadounidenses y se centra en considerar las dinámicas internacionales de la esclavitud. Beckert ha realizado un notable trabajo de investigación ligado a la historia de la industria del algodón en Asia, China, la Unión Soviética, India, Estados Unidos o Europa. Su trabajo recibió el Premio Bancroft, concedido por la Asociación de Historiadores de Estados Unidos, y fue finalista en el Premio Pulitzer de periodismo. Beckert ya había presentado algunas de sus investigaciones sobre la materia en «El capitalismo de la esclavitud», una conferencia organizada en 2011 por las universidades de Harvard y Brown. Dicho evento sirvió para estrechar los lazos que unen el trabajo de los académicos mencionados anteriormente. De hecho, muchos de ellos están preparando un volumen de síntesis que llevará como título «El capitalismo de la esclavitud», en el que participo como coautora.

La mitad que nunca se contó, de Baptist, es otro de los trabajos más relevantes que se han publicado recientemente en este campo. En su caso, llama la atención lo bien escrito que está, pero también destaca por su capacidad a la hora de narrar el funcionamiento de la esclavitud. Baptist condena enérgicamente un sistema que «empleaba la violencia para exprimir la producción obtenida de aquel ganado humano». *The Economist* criticó la obra, con una reseña anónima que censura la «falta de objetividad» de un libro en el que «casi todos los negros son víctimas y casi todos los blancos son villanos».[25] Este tratamiento y la falta de firma despertaron numerosas críticas, pues no pocas voces consideraron que la respetada revista británica no había estado a la altura. Tras el revuelo generado y una dura respuesta por parte de Baptist, el editor de la publicación acabó pidiendo perdón por la reseña.[26]

¿Por qué generó tanto enfado el libro de Baptist? ¿En qué se diferencia de otros trabajos sobre el mismo tema? De entrada, Baptist toma prestadas las palabras de los propios esclavos para poner de manifiesto que las ganancias de productividad no se debían a las técnicas de cultivo ni a los adelantos tecnológicos, sino a «la tortura», «las migraciones forzosas» y otras penurias.

Por este motivo, el autor de *La mitad que nunca se contó* se niega a llamar «plantaciones» a lo que él define como «campos de trabajo forzoso».[27] Para reforzar su tesis, Baptist se apoya en una colección de entrevistas con esclavos emancipados realizada por la Work Progress Administration, la principal agencia estatal creada al calor del New Deal. No faltan las voces críticas que cargan contra estas conversaciones por varios motivos. Hablamos, al fin y al cabo, de entrevistas conducidas en la década de 1930 y encabezadas por periodistas blancos, por lo que no faltan voces que critican el resultado, bien porque se entiende que las preguntas contienen juicios de valor, bien porque las respuestas aportadas no siempre son precisas, bien porque el dialecto empleado por los entrevistados no se transcribe con facilidad, etc. En cualquier caso, somos muchos (me incluyo) quienes acudimos a esta colección de entrevistas por el valor que aporta conocer la mirada de quienes sufrieron la esclavitud, por mucho que sea preciso contextualizar y matizar algunos aspectos de las conversaciones. Al final, contar la historia de los esclavos según el testimonio de los propios esclavos es necesario porque, hasta hace relativamente poco, lo que ha predominado ha sido una mirada muy distinta, según la cual se aborda lo ocurrido desde el prisma de los esclavistas, cuyos documentos, cartas, inventarios o cuentas no suelen ser cuestionados, sino replicados sin más.

Además de introducir la narrativa de los esclavos, Baptist obliga al lector a contemplar el deterioro físico que sufrían los cuerpos de los esclavos. El libro estudia el impacto del trabajo cautivo en sus piernas, cabezas, brazos, manos, espalda, etc. Su prosa narrativa fue cuestionada en una conferencia patrocinada por el *Journal of Economic History*. Estas críticas tienen más sustancia que la ya mencionada reseña publicada en *The Economist*. Los economistas criticaron la forma en que Baptist interpreta el aumento de la tasa de recogida de algodón por esclavo empleado. Alan Olmstead afirmó que Baptist tiene «una actitud hostil hacia la economía y los economistas». Otro ponente cargó contra *La mitad que nunca se contó* censurando la falta de transparencia de los datos expuestos en el libro. Se repite, por tanto, la controversia que ya vimos en la década de 1970, con los trabajos de Fogel y Engerman. De modo que Baptist ha contribuido a revitalizar el debate sobre la esclavitud y la evolución del capitalismo moderno.

La discusión en clave económica sobre la esclavitud se remonta a finales de la década de 1950. Son, por tanto, decenios de trabajo que, no obstante, se apoyan en un número limitado de bases de datos, que sirven para analizar aspectos específicos sobre el trabajo, la producción, los mercados o los precios. La huella de quienes abrieron el camino está muy presente. Por ejemplo, entre los estudios sobre el precio pagado por los esclavos se percibe una innegable influencia de Phillips. Partiendo de aquellos primeros estudios, hoy vemos una analítica más compleja, con índices de precios que cubren distintas áreas geográficas y amplios períodos.[28]

Persisten, no obstante, algunas limitaciones. Por ejemplo, la falta de datos suele limitar las estimaciones a los hombres esclavos, dejando fuera a las mujeres sujetas a dinámicas similares. De modo que la omisión de la mujer es relevante, especialmente si tenemos en cuenta que las leyes coloniales definían la esclavitud a través del cuerpo femenino, confiriendo estatus de cautivo a todo hijo o hija de una madre esclava.

Expertos africanistas e incluso algunos economistas han señalado que la historia del tráfico de esclavos revela ciertos cambios demográficos en el patrón de la importación de mujeres, pero hace falta ir más allá y prestar más atención a esta cuestión. Piketty hace apenas una alusión puntual, referida al incremento natural de la población esclava femenina. Johnson y Baptist sí examinan las tristes prácticas de las que eran víctimas, pero ningún académico se ha esmerado en estudiar el peso de las mujeres esclavas en la economía, a la que servían como mano de obra principalmente consignada a tareas domésticas.

Sabemos también que la mayoría de las mujeres esclavizadas sufrían explotación sexual. Así lo explicaron historiadoras como Deborah Gray White, Darlene Clark Hine, Brenda E. Stevenson, Wilma King o Thelma Jennings. Pero ésta es solamente una parte de su realidad. Desde el momento en que quedaban sujetas al cautiverio, las mujeres esclavas eran un producto más en el mercado de esclavos. De hecho, según reflejan los trabajos de Stephanie Smallwood, Marcus Rediker y Sowande Mustakeem, las mujeres apresadas en barcos de esclavos llegaron a liderar rebeliones, durante las que

manipularon a miembros de la tripulación, negociaron mejores condiciones para el viaje o incluso se quitaron la vida como protesta por su falta de libertad.[29]

Jennifer L. Morgan pretende llenar el vacío con un libro de futura publicación en el que estudia el peso de las mujeres esclavas en la economía del Atlántico Norte. El objetivo de la obra es explicar el rol de las mujeres en la historia de la esclavitud y el capitalismo. Morgan reconstruye las rutas que seguían los barcos en los que viajaban estas mujeres, desde el oeste de África hasta América. Su objetivo es reescribir la historia de estas rutas, lo que aportará una perspectiva de género al estudio de la economía y la esclavitud.

Por mi parte, he publicado el libro *El precio de una libra de carne* para explicar el valor de los esclavos en la economía de Estados Unidos. Como Morgan y Smallwood, me encontré con la dificultad que implica medir la aportación de las mujeres. En este sentido, he optado por seguir los pasos de Baptist, recogiendo el testimonio de esclavas liberadas como complemento a los documentos oficiales que hemos recibido de quienes fueron sus propietarios. Además, he querido centrarme en el capital público, para romper con el enfoque habitual, referido a los campos de algodón.

Hasta no hace mucho, parecería que existía una frontera imaginaria que separaba a los historiadores de los economistas. Creo que no hemos hecho un buen trabajo y que los académicos de ambos campos deberíamos haber sido capaces de trabajar juntos en muchos asuntos. Pero, aunque persisten las dudas sobre las metodologías o los enfoques empleados para explicar las fuentes del crecimiento y el desarrollo, los economistas y los historiadores estamos hoy más cerca que hace veinte años. Esa creciente colaboración, expresada en eventos, trabajos académicos o libros de divulgación, es importante. Y, si nos ceñimos al estudio del capital esclavo, parece evidente que estamos entrando en un terreno complejo, pero cada vez más concurrido por expertos llegados de ambos campos. Nunca es tarde para establecer esos necesarios lazos interdisciplinares.

La esclavitud y el capital profesional y financiero

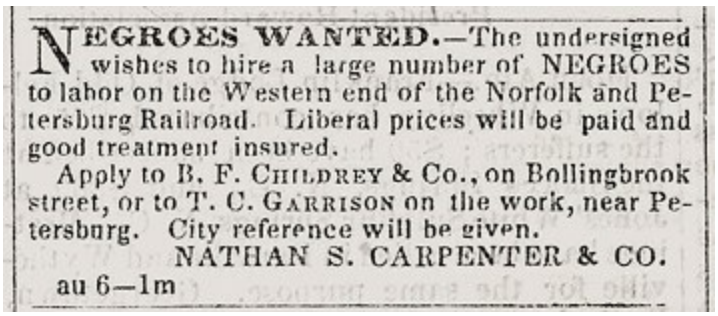
En los tiempos de la esclavitud, era habitual encontrar a hombres y mujeres esclavos ocupados en espacios urbanos del sur de Estados Unidos. Su presencia era significativa en ciudades como Baltimore (Maryland), Charleston (Carolina del Sur), Mobile (Alabama), Natchez (Mississippi) o Nueva Orleans (Luisiana).[30] Estaban ocupados en barcos, fábricas de materiales de construcción, carnicerías, etc. y también se recurría a ellos para nutrir de mano laboral los mercados urbanos (figura 6.2).

Las mujeres esclavas trabajaban en las lavanderías y las tabernas. Se ocupaban, además, de la limpieza de espacios interiores en edificios gubernamentales, instalaciones médicas, facultades universitarias, etc. Lo mismo hacían muchos hombres esclavos, ocupados como conserjes o personal de limpieza. Pero la fuerza laboral cautiva también «asfaltaba y limpiaba las calles, construía puentes, recogía basuras, excavaba canales, etc.», sirviendo como columna vertebral de los proyectos de infraestructuras financiados por los gobiernos locales.[31] Los periódicos de la época recogían esta realidad, por ejemplo con la publicación anuncios de personas interesadas en comprar esclavos.

La forma en que Piketty define el capital humano impide reconocer el peso que tiene la esclavitud en la formación de capital. Ya hemos analizado casos ligados al sector privado, como por ejemplo la adquisición de esclavos en 1848 por parte de la Compañía Ferroviaria del Sur. Pero algo similar ocurría en el ámbito público. El trabajo de los esclavos tenía especial relevancia en proyectos de infraestructuras financiados por los gobiernos estatales y locales. El trabajo cautivo construía puentes, canales y muchas otras obras.

El 19 de marzo de 1815, el juez Andrews de Concordia Parish, Luisiana, ordenó que las autoridades locales «movilicen a todos los negros hábiles para levantar barreras junto al río e impedir que las crecidas deriven en inundaciones».[32] Enviar a los esclavos a trabajar a escenarios de crisis implica que su presencia en este tipo de emergencias era recurrente. También indica que era habitual que los gobiernos se sirviesen de mano de obra cautiva para sus proyectos e iniciativas. Piketty no incluye toda esa aportación en sus cálculos, de modo que su estimación del capital contiene importantes omisiones.

FIGURA 6.2 **Antes de la Guerra Civil, los periódicos seguían publicando anuncios de compra y venta de esclavos. En el que recogemos, se anuncian buenas condiciones y salarios. Fue publicado el 3 de septiembre de 1855, en la página 3 del Daily Express de Petersburg, en el estado de Virginia.**


NEGROES WANTED.—The undersigned wishes to hire a large number of NEGROES to labor on the Western end of the Norfolk and Petersburg Railroad. Liberal prices will be paid and good treatment insured.

Apply to B. F. CHILDREY & Co., on Bollingbrook street, or to T. C. GARRISON on the work, near Petersburg. City reference will be given.

NATHAN S. CARPENTER & CO.

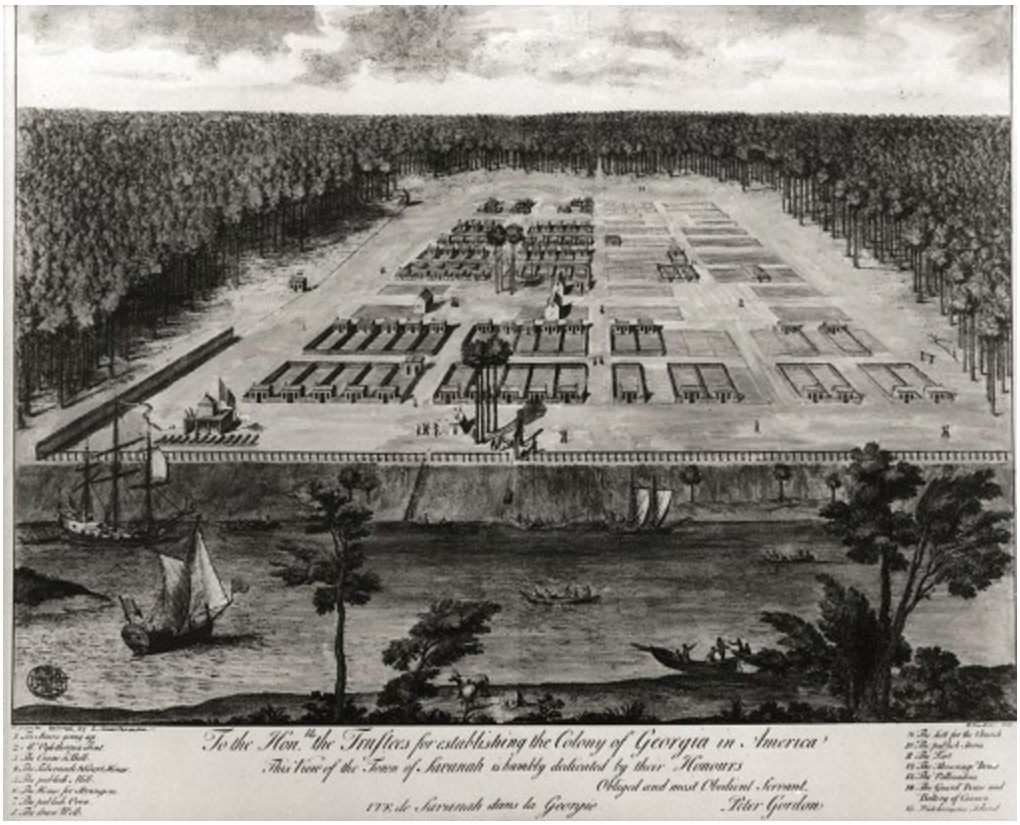
au 6—1m

Hay, de hecho, muchos ejemplos del uso del capital esclavo por parte de los gobiernos locales. En 1790, el Ayuntamiento de Savannah exigía que todos los hombres esclavos de entre dieciséis y sesenta años «deben trabajar en las calles para limpiarlas de suciedad y malas hierbas».[33] Los mariscales y superintendentes locales se encargaban de supervisar estos trabajos. Dos décadas después, la documentación refleja que al menos 51 hombres afroamericanos estaban obligados a trabajar para la ciudad, bajo el mando de uno de sus jerarcas, William Richardson. Es probable que estos individuos fuesen esclavos comprados de forma ilegal, en virtud del comercio trasatlántico de esclavos africanos. Aunque estas operaciones fueron prohibidas en 1808, no tardó en aparecer un mercado negro que seguía en pie al comienzo de la Guerra Civil.[34] Al parecer, Richardson se encarga de reportar al alcalde sobre el rendimiento de estos esclavos. En sus cartas al burgomaestre, le aseguraba que pensaba «emplear a estos africanos para apuntalar las fortificaciones» y ahorrar al Tesoro local casi 4.000 dólares. Desde una lógica coste-beneficio, la esclavitud salía rentable, incluso aunque se arriesgaran a participar en el comercio ilícito de cautivos. Por eso, el Ayuntamiento dio luz verde a estas prácticas, con la única advertencia de que «el alcalde debe supervisar los trabajos desempeñados».[35] Estas prácticas

confirman que el capital esclavo contribuía a la formación de capital por parte de instituciones públicas como el Ayuntamiento de Savannah (figura 6.4), incluso a pesar de que la esclavitud se había prohibido tiempo atrás.

Además de su contribución al capital público, los trabajadores cautivos también eran comprados y vendidos por los gobiernos locales. En febrero de 1831, el Comité de Calles de la ciudad de Savannah autorizó «la compra de dos negros hábiles para su uso por parte del Ayuntamiento». El objetivo era «mejorar las carreteras y puentes del extremo oeste de la ciudad». A la hora de justificar este tipo de operaciones, se ofrecían argumentos financieros: «velamos por el interés de la ciudad», «aspiramos a economizar y ahorrar recursos», etc.[36] Los documentos muestran que, once años después, estas prácticas seguían continuando. Esta vez, el gobierno municipal autorizaba una nueva compra de «negros hábiles», con un tope de 250 dólares por esclavo. Hay expertos que se plantean por qué se fijó un precio máximo en esta operación, especialmente si tenemos en cuenta que el valor de los hombres esclavos por aquel entonces acostumbraba a situarse muy por debajo de los 250 dólares.[37]

FIGURA 6.4 **«Así era Savannah el 29 de marzo de 1734», Peter Gordon.**



Fuente: Cortesía de la Sociedad de Historia de Georgia (MS-1361 y MP-001).

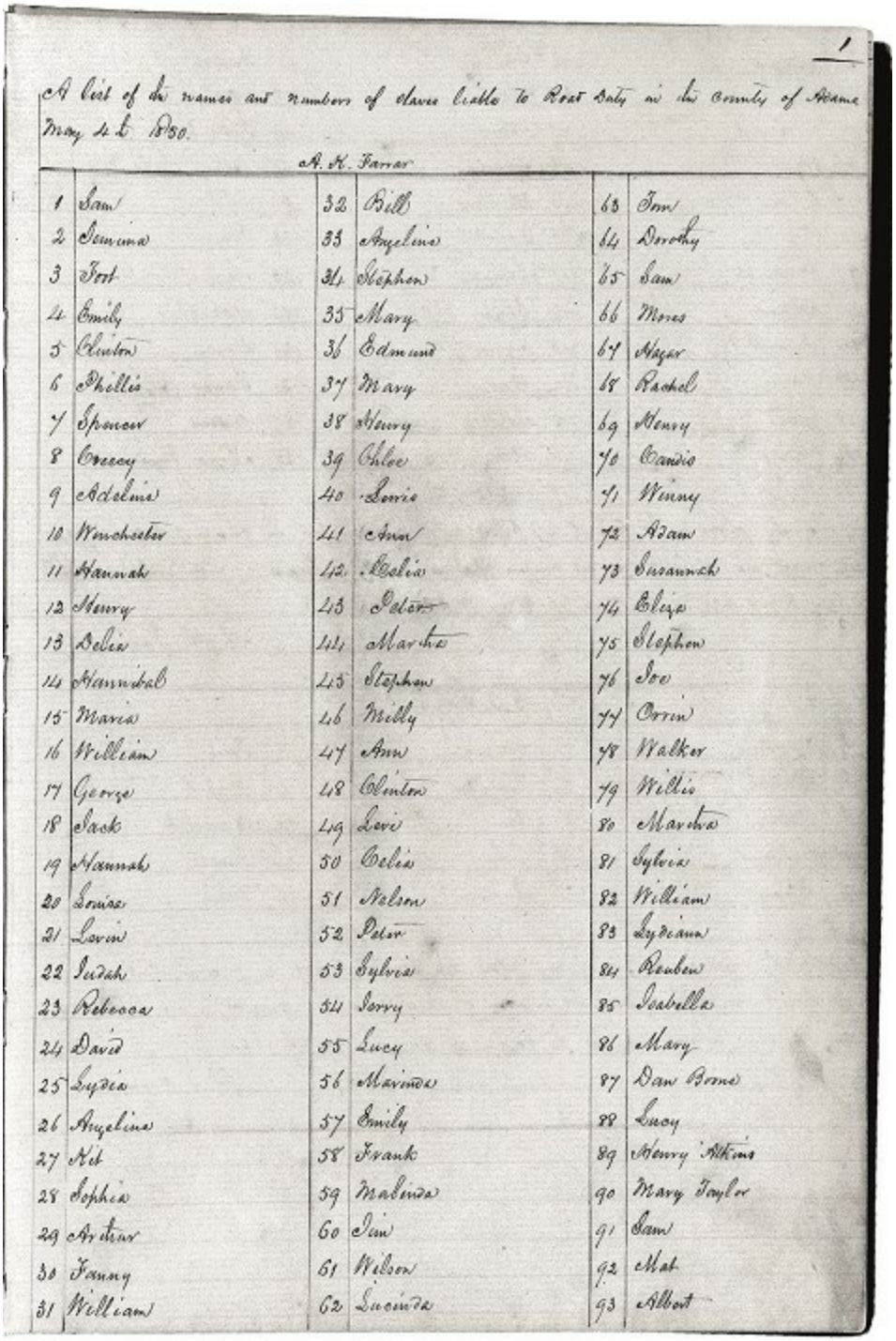
En general, contar con trabajadores esclavos resulta efectivo en términos de coste. Ciudades como Nueva Orleans alquilaban el trabajo de los esclavos a sus propietarios a cambio de una modesta paga diaria que oscilaba entre los 25 y los 50 céntimos. Incluso algunos esclavos encarcelados salían de la reclusión para participar en este tipo de tareas, también bajo dinámicas de alquiler. Por tanto, no es de extrañar que ayuntamientos como el de Crescent pagasen anualmente más de 30.000 dólares a cambio de este tipo de trabajos.[38]

La mecánica de la esclavitud también estaba sujeta a industrias manufactureras como los telares de algodón, las fábricas de zapatos, las pastelerías, las imprentas de periódicos, etc. En una fábrica de materiales de construcción de Nueva Orleans había ocupados alrededor de cien esclavos. En Biloxi Bay, Mississippi, otra fábrica del ramo contaba con «116 hombres esclavos y 37 mujeres esclavas», que generaban anualmente «diez millones de

ladrillos».[39] Estos números sugieren que la producción del capital esclavo estaba muy por encima del coste de mantener a los cautivos, lo que explica el interés de las instituciones públicas en estas prácticas tan rentables.

En la década de 1850, los legisladores del condado de Adams, en Mississippi, ordenaron que los esclavos de la zona participasen en labores de construcción y mantenimiento de carreteras, que se desarrollaban cada verano. La familia Ashford enviaba cada año a algunos de sus esclavos para que cumpliesen con este propósito. El número de esclavos remitido entre 1850 y 1856 oscilaba entre 12 y 64, dependiendo del momento (figura 6.5). J. P. Ashford firmó una declaración en la que garantizaba que todos los cautivos aportados eran capaces de desempeñar las tareas esperadas: «Juro solemnemente que, hasta donde alcanzan mi conocimiento y mi juicio, la siguiente lista recoge de manera fehaciente y correcta el número y el nombre de esclavos ligado a mi familia, en el marco de las leyes del condado de Adams, Mississippi».[40] El 6 de mayo de 1850, Ashford envió un contingente ligeramente desequilibrado en cuanto al número de hombres y mujeres. A saber, remitió a 29 mujeres y 35 hombres. Si analizamos los nombres (Mary y John Jackson; John, Bob y Mary Smith; etc.), vemos que es muy posible que los esclavos elegidos fuesen marido y mujer o incluso familias de padres, madres, hijos e hijas. Durante los seis años para los que tenemos datos, las cifras de esclavos involucrados en estas tareas experimentaron ciertos vaivenes, con subidas y bajadas. En 1855 y 1856, los Ashford sólo remitieron a unos doce esclavos, entre los que había cuatro mujeres en 1855 y tres en 1856. Martha, Phillis, Ellen y Louise empezaron su trabajo el 13 de junio de 1855, pero, un año después, el 18 de julio de 1856, solo Martha volvía a aparecer en la lista de los Ashford. Este patrón se repite en otros listados de esclavos ligados a trabajos de infraestructuras públicas, cuyo peso ha tendido a ser subestimado por la excesiva atención que se le ha prestado al rol del trabajo cautivo en las plantaciones. De hecho, lo ocurrido en el condado de Adams demuestra que un mismo esclavo podía estar al servicio de iniciativas privadas y públicas.

FIGURA 6.5 **Lista de esclavos participantes en tareas de construcción y mantenimiento de carreteras en el estado de Mississippi.**



1

A list of the names and numbers of slaves liable to Road Duty in the county of Adams May 4th 1850.

A. K. Farrar

1	Sam	32	Bill	63	Tom
2	Semina	33	Angeline	64	Dorothy
3	Tom	34	Stephen	65	Sam
4	Emily	35	Mary	66	Moses
5	Clinton	36	Edmund	67	Mazer
6	Phillis	37	Mary	68	Rachel
7	Spencer	38	Henry	69	Henry
8	Creecy	39	Chloe	70	Candis
9	Adeline	40	Louis	71	Winny
10	Winchester	41	Ann	72	Adam
11	Hannah	42	Celia	73	Susannah
12	Henry	43	Peter	74	Eliza
13	Delia	44	Martha	75	Stephen
14	Hannibal	45	Stephen	76	Joe
15	Maria	46	Milly	77	Orrin
16	William	47	Ann	78	Walker
17	George	48	Clinton	79	Willis
18	Jack	49	Levi	80	Martha
19	Hannah	50	Celia	81	Sylvia
20	Louisa	51	Nelson	82	William
21	Levin	52	Peter	83	Lydiann
22	Judah	53	Sylvia	84	Reuben
23	Rebecca	54	Jerry	85	Isabella
24	David	55	Lucy	86	Mary
25	Lydia	56	Marinda	87	Dan Brown
26	Angeline	57	Emily	88	Lucy
27	Nat	58	Frank	89	Henry Atkins
28	Sophia	59	Malinda	90	Mary Taylor
29	Arthur	60	Jim	91	Sam
30	Fanny	61	Wilson	92	Mat
31	William	62	Lucinda	93	Albert

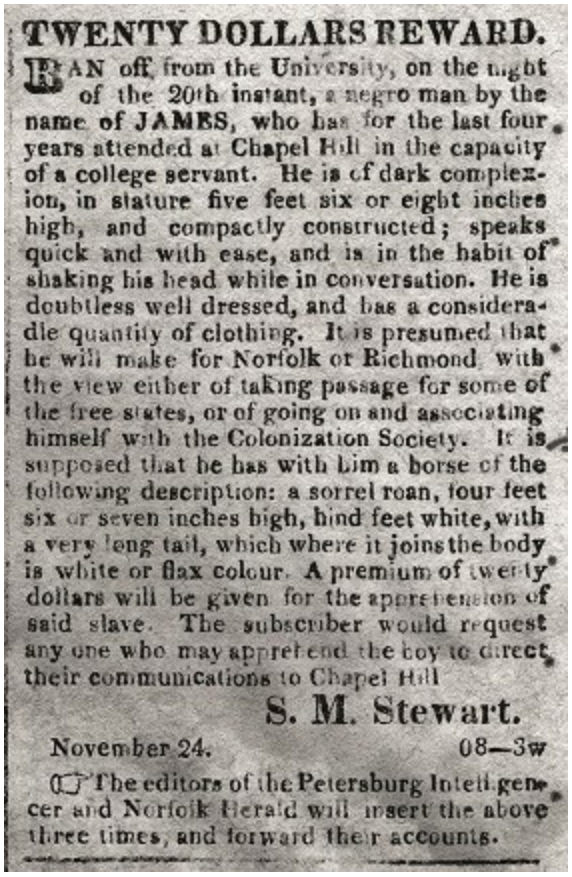
Fuente: Slave and Slavery Records (MSS #2E777), Natzchez Trace Collection, Dolph Briscoe Center for American History, Universidad de Texas en Austin.

Como señalé anteriormente, los gobiernos no siempre compraban directamente a los esclavos, sino que los contrataban a base de alquilar su trabajo. En clave económica, los municipios recurrían a este tipo de acuerdos porque resultaban más eficientes de cara a coordinar proyectos concretos con duración determinada.[41] En agosto de 1842, el Consejo de Calles y Carreteras de Savannah invirtió 125 dólares para movilizar a «once negros», tres de ellos comprados y ocho en régimen de alquiler. Tiempo después, las mismas autoridades solicitaron permiso para vender a uno de los esclavos que sí eran propiedad del consistorio, «por el mal comportamiento exhibido en las dos últimas semanas» y «por el riesgo de fuga». A la espera de una solución, el esclavo fue encarcelado y el Consejo recomendó al Ayuntamiento que «venda a este chico por el mismo precio al que fue comprado». En todo momento, las autoridades mostraban su preocupación por el impacto fiscal de este tipo de operaciones. Por ejemplo, se cuidaban de vender primero al esclavo para luego poder financiar la compra de uno nuevo. Cinco años después, el gobierno local informaba que un esclavo llamado London fue vendido por 252,5 dólares. [42] La documentación existente no nos permite confirmar que dicho hombre era el esclavo díscolo, pero todo apunta a que sí se trataba de él.

Por aquel entonces, los negros de Savannah que estaban sujetos a la esclavitud y también los que vivían en libertad estaban obligados a portar placas que identificaban su ocupación: carniceros, carpinteros, obreros, mozos de carga, porteros, etc. A mediados del siglo XIX, empezó a proliferar el uso de esclavos como limpiadores urbanos. El objetivo era mantener limpios los espacios urbanos y prevenir la propagación de enfermedades. Además, los limpiadores se veían obligados a barrer chimeneas, evacuar aguas residuales, coordinar la recogida de basuras, desinfectar los edificios públicos y las oficinas policiales, etc. Su rol es similar al que hoy tienen los barrenderos y, de hecho, era habitual que se moviesen por la ciudad con un cubo de basura en el que depositaban los desperdicios que encontraban. En 1830 y 1831, por ejemplo, el Ayuntamiento de Savannah pagó a cuatro esclavos (Chance, Monday, Bob y Ben) para que desarrollasen estas tareas. Les tocaba hacer el trabajo sucio y dejar la ciudad libre de suciedad y enfermedades.

El capital esclavo también desempeñó un papel relevante en las facultades universitarias de Estados Unidos, tanto al norte como al sur del país. Muchas universidades tenían esclavos en propiedad y algunas incluso participaban en su comercio transatlántico. Es el caso de centros públicos de educación superior, como la Universidad de Carolina del Norte y la Universidad de Georgia, pero también de entidades privadas, como el Darmouth College, Harvard, Brown o la Universidad de Virginia. Según recuerda el historiador Craig Wilder, «la academia estadounidense hundió sus raíces en las dinámicas de la esclavitud, características de la economía colonial».[43] Los trabajadores cautivos eran relevantes para estos centros. Por ejemplo, cuando el esclavo James logró huir de la Universidad de Carolina del Norte, se publicaron anuncios en la prensa local para procurar su captura (figura 6.6).

FIGURA 6.6 **Se ofrecían recompensas a quienes ayudasen a recuperar a esclavos fugados.**



TWENTY DOLLARS REWARD.

RAN off from the University, on the night of the 20th instant, a negro man by the name of JAMES, who has for the last four years attended at Chapel Hill in the capacity of a college servant. He is of dark complexion, in stature five feet six or eight inches high, and compactly constructed; speaks quick and with ease, and is in the habit of shaking his head while in conversation. He is doubtless well dressed, and has a considerable quantity of clothing. It is presumed that he will make for Norfolk or Richmond with the view either of taking passage for some of the free states, or of going on and associating himself with the Colonization Society. It is supposed that he has with him a horse of the following description: a sorrel roan, four feet six or seven inches high, hind feet white, with a very long tail, which where it joins the body is white or flax colour. A premium of twenty dollars will be given for the apprehension of said slave. The subscriber would request any one who may apprehend the boy to direct their communications to Chapel Hill

S. M. Stewart.

November 24. 08—3w

☞ The editors of the Petersburg Intelligencer and Norfolk Herald will insert the above three times, and forward their accounts.

Fuente: Hillsborough Reorder, Hillsborough, Carolina del Norte, 29 de noviembre de 1829 (disponible en la Chapel Hill Image Collection, un fondo documental ligado a la Wilson Library de la Universidad de Carolina del Norte).

Según lo publicado entonces, James «escapó de la universidad» tras haber servido en la misma durante cuatro años. El anuncio le describía como «un hombre de entre 1,67 y 1,72 metros de altura, de piel oscura, con capacidad para hablar con fluidez». Es posible que ser un esclavo universitario se tradujese en condiciones un poco mejores de lo habitual, porque el anuncio también apunta que James «viste de forma correcta y posee una considerable cantidad de ropa». Al parecer, la huida se hizo a caballo.[44]

Otro trabajador esclavo ligado a la Universidad de Carolina del Norte era Wilson Caldwell, que estaba al servicio del presidente del centro, al igual que su madre. Su padre desempeñaba un rol similar, ya que era el sirviente del gobernador del estado, Tod Caldwell.

La figura 6.7 nos muestra a Wilson vestido con traje y sombrero. La cadena sugiere que poseía un reloj, algo poco habitual entre los esclavos de las plantaciones. La historia de esclavos como Wilson ha empezado a salir a la luz a través de nuevas investigaciones y de congresos nacionales en los que historiadores especializados en la materia han presentado sus hallazgos.[45]

Además de enfatizar lo que ocurría en las plantaciones, es importante echar un vistazo a lo que pasaba en los espacios públicos, porque esas formas de esclavitud encajan con lo que Piketty define como capital financiero y profesional. El autor de *C-21* pasa de puntillas por esta cuestión. Además, la mayoría de sus comentarios sobre la esclavitud abarcan solamente el convulso período de finales del siglo XVIII y comienzos del XIX, una etapa marcada por la Revolución americana (1783), el cierre del comercio transatlántico de esclavos (1808) o la guerra de 1812, que enfrentó a Estados Unidos con Gran Bretaña y sus aliados.

FIGURA 6.7 **Foto de Wilson Caldwell (1841-1898). Fue esclavo en la Universidad de Carolina del Norte, al servicio del presidente del centro.**

Fuente: Foto cortesía de la Chapel Hill Image Collection, un fondo documental ligado a la Wilson Library de la Universidad de Carolina del Norte.

La esclavitud y la presidencia de Estados Unidos

Pero quizá no hay mejor forma de abordar esta cuestión que haciendo un recorrido por el vínculo entre la esclavitud y los distintos presidentes de Estados Unidos. El propio Piketty habla de Thomas Jefferson en su breve alusión al trabajo cautivo. No va por mal camino: doce de los dieciocho primeros presidentes del país eran propietarios de esclavos. El economista francés recuerda que el propio Jefferson «era un terrateniente que contaba con cientos de esclavos en sus dominios»… pero no aprovecha la oportunidad de tomar estos datos como referencia para calcular el valor de ese capital humano adscrito al patrimonio familiar del histórico líder político.

¿Cuántos esclavos poseían los primeros presidentes estadounidenses?[46] Esto es lo que nos dicen las fuentes disponibles:

Presidente	Legislatura	Estado	Esclavos
George Washington	I	Virginia	250-300
Thomas Jefferson	III	Virginia	200
James Madison	IV	Virginia	>100
James Monroe	V	Virginia	~75
Andrew Jackson	VII	Carolina del Sur/Tennessee	<200
Martin Van Buren	VIII	Nueva York	1
William Henry Harrison	IX	Virginia	11
John Tyler	XI	Virginia	~70
James K. Polk	XII	Carolina del Norte	~25
Zachara Taylor	XII	Virginia	<150
Andrew Johnson	XVII	Carolina del Norte	8
Ulysses S. Grant	XVIII	Ohio	5

Piketty menciona puntualmente el vínculo de Jefferson con la esclavitud y, a continuación, abre una breve discusión sobre el capital esclavo, no sin antes recordar que fue Jefferson quien abolió el comercio de esclavos en 1808, algo que Du Bois ha matizado en sus trabajos. Pero en *C-21* apenas hay unos párrafos para tocar estas cuestiones y Piketty se limita a resumir todo lo ocurrido apuntando que «la economía de la esclavitud estaba creciendo con rapidez hasta el estallido de la Guerra Civil en 1861 y la abolición dictada en 1865».[47] Tras aportar tres gráficas más, el economista galo zanja este tema y continúa su discusión sobre la desigualdad sin hacer más comentarios al respecto.[48]

Es una lástima que *C-21* no estudie cuestiones como el valor del capital esclavo controlado por los presidentes estadounidenses. ¿Cómo interpretar el hecho de que los Padres Fundadores tuviesen estos lazos con la esclavitud? ¿Puede una nación «hablar del derecho a la vida, la libertad y la búsqueda de la felicidad» mientras esclaviza a una parte de su población? Estas ironías históricas han derivado en situaciones de desigualdad y disparidad económica que siguen vivas hoy. Y es que la riqueza que aportó el capital humano esclavizado ha enriquecido a familias, empresas y entes públicos.

De hecho, crear riqueza a través de la esclavitud no fue sólo una dinámica del sur de Estados Unidos. El Norte también estaba involucrado de distintas formas. Muchas empresas repartían su operativa: sus oficinas en el

Norte; su producción con esclavos en el Sur. Además, aunque toda la actividad se desarrollase en el Sur, muchos inversores vivían en el Norte y se lucraban del trabajo cautivo que tenía lugar en otras regiones del país. Pero había muchos más lazos. Por ejemplo, los barcos del comercio transatlántico de esclavos pertenecían a territorios como Nueva Inglaterra. Esa misma flota surcaba luego los mares para vender productos fabricados en las economías esclavistas del Sur. De hecho, la ropa y los zapatos que vestían los esclavos acostumbraban a ser fabricados por las industrias del norte de Estados Unidos.[49]

Considerando todo lo anterior, parece claro que el capital derivado de la esclavitud tenía un valor superior a 1,5 veces la renta nacional. No estamos, pues, ante una dimensión reducida, sino ante una realidad significativa desde el punto de vista estadístico que debe ser incorporada en las mediciones. ¿Qué resultado ofrecerían los trabajos de Piketty si se incluyese en su análisis el rol de la esclavitud pública y privada? Para responder a esta pregunta no hace falta irse a películas como *Django desencadenado*, de Quentin Tarantino, sino que basta con estudiar con rigor las múltiples fuentes de información con las que contamos.

Conclusión

Los esclavos contribuían a la acumulación de capital, no sólo en el ámbito privado sino también en entidades públicas. En Estados Unidos, su contribución fue notable en campos como la construcción de caminos y carreteras, así como en el ámbito del trabajo en fábricas o sedes de organismos públicos. Como capital humano, su mano de obra cautiva y la producción derivada de su trabajo contribuían a apuntalar la economía local, nacional y global. No recibían compensación alguna, de modo que las empresas y los gobiernos se beneficiaban de la explotación, con lo que lograban importantes ahorros.

Piketty ha perdido la oportunidad de sumarse a este debate, al no haber estudiado el papel que desempeñó la esclavitud en la acumulación de capital. Estos temas están hoy presentes en los trabajos de historiadores y académicos

como sir Hilary Beckles, Mary Frances Berry, Ta-Nehisi Coates, etc.[50] En *C-21* no se explora el notable peso del capital esclavo como factor que apuntaló la creación de riqueza. Las referencias a estas dinámicas son puntuales y accesorias. De modo que, como advirtió Du Bois, «esclarecer este enigma puede posponerse y retrasarse, pero las evasivas no evitarán que esta cuestión sea abordada en el futuro.[51]

Capítulo 7

Capital humano y riqueza, antes y después de *El capital en el siglo XXI*

ERIC NIELSEN

El economista Eric Nielsen aborda uno de los principales planteamientos del trabajo de Piketty: a saber, que el capital humano no es capital y, por tanto, no debe ser incorporado al estudio del aumento de la desigualdad económica y social. Nielsen no comparte esta forma de ver las cosas y considera que el capital humano sí debe ser analizado de forma similar a la aplicada con fábricas, tierras, maquinaria, activos, etc. Además, apunta que la ciencia económica debe cultivar la investigación del capital humano precisamente porque es un asunto importante para el debate sobre la desigualdad que Piketty pretende abrir. Nielsen hace un repaso de las investigaciones académicas que se han hecho sobre esta cuestión, con la mirada puesta en la fuerza del capital humano a lo largo del tiempo y prestando especial atención a procesos como la transmisión intergeneracional de riqueza o la movilidad social. Concluye afirmando que las recomendaciones políticas de C-21 *cambiarían drásticamente si el capital humano formase parte de la ecuación.*

El capital en el siglo XXI presenta una amplia base de datos que sorprende por novedosa y meticulosa. Piketty nos ayuda a entender mejor el peso del trabajo y el capital en la renta nacional, así como el grado de concentración en la propiedad del capital o la evolución histórica de la desigualdad de renta y

riqueza. A partir de este trabajo tan fascinante, Piketty desarrolla un marco analítico según el cual las dinámicas del capitalismo conllevan necesariamente un aumento progresivo de la desigualdad, lo que beneficia a quienes heredan fortunas y perjudica la posición relativa de los trabajadores. De modo que *C-21* plantea un mañana complejo para Estados Unidos, Francia y otros países, que podrían encaminarse hacia niveles extremos de divergencias económicas.

Aunque está claro que la desigualdad de renta ha crecido notablemente en las economías desarrolladas, los factores que explican ese aumento no están todavía claros. La desigualdad de renta puede aumentar por distintas vías: más desigualdad en las rentas del trabajo, más desigualdad en las rentas del capital, más peso del capital sobre la renta nacional, etc. Piketty basa su exposición en el capital, mientras que su explicación sobre la desigualdad de renta es más especulativa y menos ortodoxa. De forma particular, Piketty rechaza explícitamente la teoría del capital humano, a pesar de que se trata de un paradigma empleado por la gran mayoría de los economistas a la hora de explicar las rentas del trabajo y las desigualdades de renta entre los trabajadores.

Durante las últimas décadas, las divergencias en las rentas del trabajo han aumentado dramáticamente. Con la salvedad de los más pudientes, estas rentas siguen siendo la principal fuente de ingresos de los hogares. Las investigaciones microeconómicas sobre la materia tienden a justificar la desigualdad de ingresos entre unos y otros trabajadores apelando a la teoría del capital humano, que nos dice que la oferta y la demanda de habilidades y conocimientos explican las divergencias salariales. Desde este enfoque, el *stock* de conocimiento que reúne cada trabajador es una forma de capital acumulado. En consecuencia, los salarios constituyen el retorno de la riqueza generada por ese conocimiento. De modo que, al igual que el capital físico, el concepto capital humano abarca flujos y *stock*. Huelga decir que esta teoría ha tenido una gran utilidad a la hora de explicar fenómenos económicos complejos, como la evolución de los sueldos, las decisiones formativas de los trabajadores, la inversión de las familias en la educación de los hijos, la evolución intergeneracional de la movilidad social o incluso las preferencias matrimoniales.

C-21 rechaza el concepto de capital humano como herramienta para el estudio de la desigualdad. El libro define capital y riqueza como el valor de mercado de bienes y activos. En una sociedad libre, esta concepción excluye el papel que desempeña el capital humano como fuente generadora de riqueza *a priori*. En este capítulo argumento que este planteamiento es erróneo y debilita la solidez de las tesis expuestas por Piketty. El capital humano es una importante fuente de riqueza que tiene un papel clave a la hora de transmitir ventajas económicas de unas generaciones a otras. Sin incorporar ese análisis, la visión de Piketty es sólo una mirada parcial que, si bien resulta novedosa y tiene importancia para el debate, no captura el verdadero alcance de la desigualdad a lo largo del tiempo.

Al centrarse sólo en determinadas formas de capital, Piketty llega a conclusiones erróneas sobre el efecto de la riqueza heredada, puesto que no considera el peso que tiene el capital humano a la hora de apuntalar el patrimonio de una familia a lo largo del tiempo. Además, aunque Piketty teme que un aumento de la desigualdad de renta y riqueza nos puede llevar a menos movilidad social y menos igualdad de oportunidades, la literatura sobre esta materia arroja otras conclusiones muy distintas. De hecho, *C-21* no hace una definición adecuada de ninguno de estos conceptos como la movilidad o las oportunidades. En esto, Piketty no está solo, ya que nos encontramos ante una carencia habitual en la ciencia económica que debe rectificarse con la mirada puesta en la fecunda literatura académica que está evaluando esta cuestión, que se centra en cómo se produce y asegura el capital humano desde la misma infancia.

A lo largo de este capítulo asumiré una línea expositiva definida. Primero, hablo con detalle de las diferencias y similitudes entre el capital humano y el capital físico. Luego me refiero al erróneo enfoque que asume Piketty en lo relacionado con el capital humano. En tercer lugar, cubro la relación entre capital humano, herencias familiares y movilidad intergeneracional. Esta reflexión viene motivada por el peso que da el economista galo a la riqueza dinástica como factor de concentración de riqueza. A continuación, me fijo en las explicaciones de la desigualdad de renta que aporta *C-21*, con ánimo de aportar una mirada crítica. Es importante explicar que un mayor capital humano no es necesariamente bueno: todo

depende del uso que le demos, porque si el capital humano está consagrado a hacer algo socialmente destructivo, entonces su acumulación sí será negativa. Finalmente, me refiero a la necesidad de ofrecer propuestas para reducir la desigualdad. Frente al impuesto a la riqueza que baraja Piketty, parto de que la mejor forma de abordar este debate pasa por mejorar la educación que damos a nuestros niños. Invertir en el capital humano de los jóvenes es fundamental, pues genera un retorno social y reduce la brecha de riqueza entre las familias ricas y los hogares pobres. Se trata, además, de una reforma que gustará a igualitaristas y no igualitaristas, al contrario que la batería de medidas tributarias que pone encima de la mesa *El capital en el siglo XXI*.

Durante el capítulo, llamo «capital» a lo que Piketty define como «capital o riqueza», pero usaré el término riqueza para abarcar la totalidad del capital (es decir, el capital que sí viene contemplado en *C-21*, pero también el capital humano, lamentablemente invisible en los trabajos del francés).

¿Qué es el capital humano?

El capital humano es el marco teórico de referencia que sirve a los economistas para estudiar las diferencias individuales en cuestiones como los ingresos, la salud y otros ámbitos. La idea central de este planteamiento es que cada individuo posee un *mix* determinado de habilidades y atributos que genera un retorno en el mercado de trabajo. Las habilidades son duraderas, dependen del contexto y responden a las decisiones de inversión, al igual que ocurre con el capital físico. De hecho, la teoría del capital humano desarrolla esta analogía con cuidado y conceptualiza las habilidades como un *stock* de capital humano. Por tanto, las diferencias de renta y otros factores similares se explican debido a la disparidad de capital humano entre unos y otros individuos. Los ingresos de todo trabajador tenderán a subir cuando su capital humano aumente, bien por la vía de la educación y la formación profesional o bien porque sus habilidades ganan peso, por cambios en el mercado, nuevos desarrollos tecnológicos, etcétera.

El término capital humano puede resultar complejo y en ocasiones genera confusión. Para ser claros, el capital humano es un concepto distinto al capital físico. De hecho, las diferencias entre ambos pueden ser muy importantes en algunos contextos. Es importante abordar ahora esta cuestión porque este debate tiene significación para entender mejor el capital humano, si bien no resulta relevante a la hora de estudiar las tesis de Piketty.

Una primera diferencia clave radica en que el capital humano no se puede comprar ni vender de forma total y absoluta, algo que sí ocurre con el capital físico. Además, el capital humano tampoco puede ofrecerse como colateral para pedir un crédito. Los propietarios de una casa pueden endeudarse con su casa como respaldo, pero los estudiantes no pueden pagarse la universidad cediendo su capital humano a los acreedores en caso de insolvencia. De hecho, la complejidad de medir el capital humano viene precisamente de la imposibilidad de comprarlo y venderlo. Al no existir ese precio, toca hacer estimaciones del valor que tiene «alquilar» el capital humano a quien contrata nuestros servicios. Por tanto, no es fácil determinar con precisión la riqueza que entraña el capital humano.[1]

Una segunda diferencia que debemos tener en cuenta apunta que el capital humano está inseparablemente conectado a cada persona, de modo que sólo se puede usar cuando su propietario accede a ponerlo a trabajar para una tarea o proyecto. Por tanto, las preferencias de los trabajadores determinan, en gran medida, el uso de la capacidad productiva del capital humano. Una máquina no opina sobre las condiciones en que despliega su trabajo, pero un trabajador sí. Esto implica que las rentas derivadas del capital humano conjuguen beneficios pecuniarios con otros que, si bien no se pueden calcular fácilmente, quizá pueden llegar a compensar un salario relativamente bajo.

Argumentos recurrentes contra el concepto de capital humano

Antes de entrar a evaluar el impacto de *C-21* en las investigaciones sobre el alcance de la desigualdad, debemos considerar las tesis del libro en relación con el capital humano. A lo largo de su obra, Piketty cae en el grave error de ignorar el rol que desempeña el capital humano en las diferencias económicas.

Dejando fuera un factor tan relevante para entender la creación de riqueza, su estudio sobre la desigualdad está condenado a quedarse corto y arrojar conclusiones erróneas.

Piketty equipara riqueza y capital, definidos como todas aquellas cosas que pueden ser compradas y vendidas. Su definición excluye de manera directa al capital humano, pero el economista francés no llega a dar una explicación clara sobre por qué la incapacidad de comprar y vender capital humano implica el completo olvido de sus dinámicas.[2] En las páginas de *C-21*, el capital queda definido como algo duradero, que genera un determinado retorno sin esfuerzos adicionales y que puede transmitirse de generación en generación. Pero ninguno de estos rasgos del capital físico depende de la capacidad de comprar y vender esos activos. Al mismo tiempo, todas estas características son también inherentes al capital humano: en primer lugar, nuestras habilidades son duraderas, aunque quizá pueden quedarse obsoletas con el paso del tiempo; en segundo lugar, una vez se alcanza un determinado nivel de preparación, no hacen falta inversiones adicionales para asegurar que se derivan rentas del conocimiento y la práctica adquiridos; en tercer lugar, el capital humano también se transfiere de padres a hijos, a través de inversiones concretas en cuestiones como la educación.

Por todo lo anterior, el capital humano constituye una forma clara de riqueza, tomemos el criterio que tomemos. Cuanto más capital humano, más oportunidades de ganar el control de un volumen creciente de recursos económicos. Pensemos en dos jóvenes: uno recibe una herencia de medio millón de dólares; otro nace en el seno de una familia pobre pero tiene una capacidad atlética sobresaliente. Podría parecer que el primero es más rico hoy, pero, a medio y largo plazo, es probable que el segundo llegue a atesorar un mayor patrimonio si traduce sus habilidades en una carrera deportiva de éxito. No obstante, ateniéndonos al marco teórico de Piketty, en ningún caso podríamos hacer este tipo de valoración, de modo que el primer joven sería siempre presentado como el más rico de los dos.

Como apuntábamos anteriormente, hay algunas diferencias interesantes entre las rentas derivadas del capital humano y las generadas por el capital físico. Por ejemplo, el capital humano obtiene rentas a cambio de ponerse en funcionamiento, lo que implica un determinado nivel de esfuerzo profesional.

Además, como el capital humano no sirve de colateral a la hora de obtener financiación, su valor es menor que el atesorado por el capital físico, que sí puede emplearse como garantía de cara a recibir crédito. Pero, aunque esos matices son ciertos, también lo es que el capital humano tiene un importante peso a la hora de determinar la riqueza de las personas. Que esta forma de capital sea difícil de medir no implica que no constituya una fuente de riqueza.

El libro de Piketty también carga contra la teoría de capital humano cuando afirma que su metodología no permite explicar de manera completa los factores que mueven la evolución de la desigualdad. En *C-21* se afirma incluso que esta visión conduce a tesis ingenuas e incompletas.[3] Pero, aunque es cierto que las diferencias de capital humano sólo explican la desigualdad hasta cierto punto, esta crítica no es válida porque la teoría del capital humano nunca ha pretendido explicar todos los aspectos de la desigualdad, sólo algunos. De hecho, ninguna teoría cumple por completo esa función, ni siquiera la de Piketty. Lo que no tiene sentido es olvidar que el capital humano puede ayudarnos a entender diferencias sistemáticas en el nivel de ingresos de los trabajadores. Académicos expertos en la materia dedican años de investigación a determinar qué aspectos de la desigualdad pueden explicarse por esta vía y qué cuestiones escapan al marco teórico del capital humano. De modo que un análisis profundo de las divergencias económicas pasa por incorporar también este enfoque.

En las páginas de *C-21* también se afirma que las explicaciones de la desigualdad de renta basadas en la teoría del capital humano no son más que tesis vacías o incluso tautológicas, pues sólo se limitan a darle una nueva etiqueta a las rentas del trabajo, concebidas ahora como el retorno que genera el *stock* acumulado de capital humano.[4] En la microeconomía, la desigualdad tiende a ser estudiada con la mirada puesta en los distintos niveles de capital humano, pero esto no significa que se haga una deducción automática, sino que se toman como referencia hipótesis probadas como relevantes a lo largo del tiempo. Que una persona con más capacidad intelectual tienda a obtener rentas más altas es un hecho demostrado por décadas de investigaciones, no una mera especulación o una inferencia tautológica.

Por último, Piketty argumenta que el capital humano no tiene hoy más peso que en el pasado porque el peso de las rentas del trabajo sobre la renta nacional no ha ganado fuerza en las últimas décadas. Pero el peso de las rentas del trabajo sobre la renta nacional no es lo mismo que el peso de las rentas del capital humano sobre la renta nacional. De hecho, que cada vez se invierta más en formación y que los ingresos por hora trabajada certifiquen la rentabilidad de esas inversiones viene a confirmar que el capital humano ha ganado importancia. Por tanto, el capital humano puede seguir cobrando fuerza en las próximas décadas, incluso si se da el caso de que las rentas del capital ganen terreno.[5]

Hay una amplia evidencia empírica que apunta que el capital humano tiene cada vez más relevancia a la hora de determinar las rentas salariales. Katz y Murphy han concluido que la prima retributiva de los trabajadores más cualificados ha crecido de forma dramática, a pesar de que cada vez hay más profesionales con una preparación avanzada.[6] De hecho, esta evolución sugiere que las habilidades que se obtienen a través de la inversión y la educación han ido cobrando valor con el paso del tiempo, si bien habría que poner a prueba esta tesis a tenor del aumento de la desigualdad ocurrido en los últimos años.

También podemos comprobar la importancia del capital humano a base de dividir las rentas del trabajo según sus dos tipos de componentes: a un lado, las retribuciones ligadas a la educación y la experiencia laboral (capital humano); a otro lado, los ingresos derivados del trabajo «crudo», que corresponden a adultos en edad de trabajar que no tienen formación ni bagaje profesional. Este simple ejercicio contable aplicado al caso de Estados Unidos nos dice que los ingresos ligados al trabajo «crudo» han perdido peso de forma continuada desde mediados del siglo XX, justo lo contrario que ocurre con la cuota correspondiente al capital humano.[7]

Herencias y movilidad intergeneracional: antes y después de Piketty

Las herencias y la movilidad guardan una estrecha relación con un bien social fundamental como es el principio de la igualdad de oportunidades. Para una amplia mayoría, es injusto que haya quienes están condenados a crecer en la pobreza por haber nacido en determinados entornos. De hecho, también genera recelo que haya quienes deben su posición acomodada a la mera recepción de herencias y legados familiares. De modo que esas ventajas de nacimiento generan sospechas y dudas éticas, sobre todo cuando producen desigualdad y chocan con los ideales de la igualdad y la justicia. Y, al mismo tiempo, la controversia se disipa en gran medida cuando las diferencias se derivan de dinámicas meritocráticas, como el esfuerzo profesional, la productividad, las habilidades especializadas, etc. De modo que es importante entrar a analizar cuáles son las causas de la desigualdad, porque las políticas igualitaristas no deberían ser muy agresivas si estamos ante casos similares al planteado en el segundo supuesto.

Existe una amplia literatura económica dedicada a estudiar la evolución de los ingresos por generaciones. ¿En qué medida los recursos de los padres marcan la posición socioeconómica de los hijos? Algunas investigaciones pretenden responder a esta pregunta estudiando los efectos directos que tienen las inversiones en la educación primaria y secundaria, una fase clave que podemos interpretar como la tecnología que permite amplificar la producción de capital humano. Otros estudios se centran en comparar los ingresos de distintas generaciones, un enfoque dominante en *C-21* que, no obstante, sufre importantes carencias por la falta de estimaciones claras e interpretables. Por otra parte, el libro de Piketty se salta el primer enfoque, dejando a un margen los importantes hallazgos que han hecho otros académicos a base de estudiar el papel que desempeña la capacidad de producción de capital humano en la transmisión de la riqueza de unas generaciones a otras.

En *C-21*, los comentarios sobre la movilidad se centran solamente en el capital, a pesar de que contamos con numerosas investigaciones económicas sobre la movilidad en el acceso a la educación o en las rentas del trabajo, dos puntos especialmente ligados al capital humano. No se trata de abandonar los datos que sí incorpora Piketty, sino de evitar la marginación de los factores que se quedan fuera de su estudio. De lo contrario, no puede evaluarse de forma clara cuál es el funcionamiento de la transmisión de ventajas

económicas entre padres e hijos. La desigualdad educativa o salarial corresponde a divergencias de capital que no están incluidas en mediciones estrictamente basadas en las formas tradicionales del capital. Sin duda, heredar capital sigue siendo una vía clave para consolidar una posición patrimonial ventajosa, pero también hay que considerar el papel que tienen los ingresos del trabajo y los niveles de preparación formativa.

C-21 *y los flujos de herencias: un comienzo interesante*

Según las investigaciones de Piketty, los retornos del capital tienden a ser mayores que la tasa de crecimiento de la economía, de modo que la riqueza generada por el capital va ganando peso y consolidando una posición dominante sobre la economía. Si ese capital acumulado se hereda de una generación a otra, un número pequeño de privilegiados puede acabar amasando una fortuna cada vez más grande. *C-21* argumenta que esta concentración de patrimonio heredado termina resultando en menos movilidad social, porque los ingresos de los que disponen esas élites van ganando terreno a la cuota de renta que pueden llegar a amasar los profesionales de mayor talento. Al final, las herencias y los matrimonios ventajosos terminan convirtiéndose en una escalera al éxito y a la seguridad económica, mientras que el trabajo productivo se convierte en algo secundario.

Para apoyar esta teoría, *C-21* presenta datos históricos sobre los flujos de herencias, que muestran cómo ha evolucionado el peso del capital heredado en comparación con el camino que sigue la economía en su conjunto. Un país con grandes flujos de herencias suele ser también un país con un importante *stock* de capital, aunque esta evolución también puede estar ligada a altas tasas de mortalidad o simplemente a que quienes fallecen acumulan más capital que quienes siguen vivos. Piketty documenta, por ejemplo, los flujos de herencias en Francia: eran bastante elevados en el pasado, bajaron sustancialmente a mediados del siglo XX y han vuelto a crecer en las últimas décadas. Este resurgir está ligado al mayor peso de las rentas del capital y al hecho de que quienes transmiten patrimonio al final de su vida suelen atesorar más activos que el resto de la población. Para otros países europeos, el patrón

observado por Piketty es similar al caso galo. En Estados Unidos, sin embargo, no parece registrarse una tendencia tan marcada. Pese a todo, *C-21* aporta suficientes datos para la reflexión y pone de manifiesto que, en efecto, el capital heredado puede tener cada vez más importancia, sobre todo mirando al futuro.

Aunque *C-21* asume implícitamente que las herencias se entregan solamente de padres a hijos, lo cierto es que fracciones considerables de las grandes fortunas terminan en manos de organizaciones caritativas, de modo que conviene matizar los datos para reflejar el verdadero peso de estos flujos. Además, hay otras preguntas que debemos hacernos para abordar este tema de forma integral. Por ejemplo, ¿qué rol tiene la fertilidad en todo esto? ¿Mitiga o exacerba la acumulación patrimonial? *A priori*, un mayor número de herederos disipa y difumina las grandes fortunas, puesto que obliga a repartir recursos entre un mayor número de hijos. Sin embargo, Piketty apenas aborda esta cuestión tan relevante para la evolución de la desigualdad de riqueza.

En realidad, ni siquiera tenemos explicaciones económicas claras sobre los factores que explican la voluntad acumulativa que exhiben las élites, cuyos niveles de ahorro son muy superiores al resto de la población. Para el grueso de ésta, el ahorro consiste en reestructurar los patrones de consumo a lo largo del tiempo y también entraña una suerte de protección ante posibles riesgos; no obstante, estas explicaciones no se pueden aplicar a los más ricos, que tienen suficientes recursos para consumir a un mayor ritmo y también para asegurarse ante eventuales adversidades. Lejos de ahorrar menos que el resto de la población, ahorran más. Multimillonarios como Warren Buffett acumulan cada vez más capital, a pesar de que ahorran una parte muy significativa de sus ingresos.[8]

Encontramos, por tanto, otros motivos que escapan a las explicaciones habituales. Por un lado, algunos simplemente apuntan que hay personas más inclinadas a orientar sus decisiones de ahorro con la mirada puesta en legar un patrimonio a sus sucesores.[9] Sorprendentemente, las diferencias en este terreno no se pueden observar de manera sencilla. Aunque podríamos deducir, por ejemplo, que la voluntad de dejar patrimonio en herencia obedece a un

deseo de favorecer a los hijos, resulta que los datos disponibles desmontan el supuesto peso de los vástagos a la hora de predecir el tamaño de la fortuna transmitida en el momento de la muerte.[10]

No en vano, hay muchas personas que mueren con un gran patrimonio y sin descendencia, del mismo modo que también hay muchos escenarios que reflejan la situación contraria. Encontramos, incluso, evidencia empírica que señala que las herencias tienen hoy menos peso a la hora de apuntalar grandes fortunas, a pesar de que la desigualdad ha seguido una línea ascendente. Por tanto, tenemos razones de sobra para plantear serias dudas sobre las proyecciones de futuro que hace Piketty.[11]

Para los investigadores económicos, debe ser una prioridad esclarecer los motivos que mueven las decisiones de ahorro y herencia, especialmente entre los bolsillos más pudientes. Si el aumento en la desigualdad de renta conlleva más desigualdad de riqueza, entonces el comportamiento de los ricos a la hora de transmitir su patrimonio es uno de los fenómenos más relevantes para entender la evolución de las divergencias económicas. Por tanto, toca evaluar amplias muestras estadísticas, que nos ayuden a comprender cómo y por qué se reparten las herencias. Ese trabajo puede ayudarnos a reformular los modelos sobre la desigualdad y entender mejor las dinámicas de la transmisión patrimonial entre distintas generaciones.

Capital humano y movilidad intergeneracional

C-21 no incorpora el estudio del capital humano como un mecanismo que los padres dejan en herencia a sus hijos, pero la ciencia económica ha demostrado que, en efecto, el capital humano se transmite de generación en generación, no sólo mediante las herencias, sino también por las decisiones deliberadas de inversión que hacen los padres a la hora de determinar, por ejemplo, a qué colegio acudirán sus descendientes. El capital humano constituye, por tanto, un canal de transmisión de riqueza complementario a los mecanismos que sí examina Piketty.

Esa transmisión de riqueza puede aumentar o disminuir los niveles de movilidad. Padres de todos los niveles socioeconómicos procuran invertir con fuerza en el capital humano de sus hijos, mientras que sólo los bolsillos más privilegiados pueden dejar también a sus vástagos un nivel elevado de patrimonio. Hay muchas formas de invertir en el capital humano de los hijos. Por ejemplo, si queremos contribuir al bienestar futuro de nuestros descendientes, quizá pasaremos más tiempo en casa para ayudarles a hacer los deberes o quizá haremos un esfuerzo económico para que crezcan en un barrio seguro y dotado con buenos servicios sociales y educativos. Los datos referidos a las herencias de capital subestiman el tamaño del verdadero legado que transmiten las familias, especialmente en el caso de los hogares más vulnerables, de modo que el agregado final exacerba los niveles de desigualdad. En estas mediciones no se incorpora un cálculo del tiempo, esfuerzo y recursos que los padres de todo tipo de entornos dedican a mejorar las habilidades de sus hijos. Ese capital humano desempeña un papel muy relevante en el desarrollo de las siguientes generaciones, marcadas de forma significativa por el entorno en que han crecido. De modo que las familias tienen en sus manos crear más oportunidades para sus hijos, incluso en el caso de hogares con grandes dotaciones de capital. No obstante, esto supone un reto, puesto que, por lo general, los hogares más ricos procuran formar bien a sus hijos y dedican aún más tiempo y dinero a este propósito.[12]

A menudo se abordan los debates sobre la movilidad con la mirada puesta en la renta de los hogares, pero hay otros factores que también deben ser evaluados: también influye la edad, el estado civil, el entorno residencial, etc. Pero, en cualquier caso, sí es cierto que los ingresos percibidos por los padres guardan una estrecha relación con las demás variables. Por eso, porque no es fácil aislar el rol que tienen los salarios de los padres, muchos estudios sobre el efecto directo de estas rentas hablan de un impacto relativamente moderado.[13] De hecho, aún no se ha establecido una relación clara entre los cambios en el nivel de recursos de los padres y los resultados académicos de los hijos, de modo que todavía hay asignaturas pendientes a la hora de desarrollar una metodología capaz de ofrecer garantías.[14]

Los estudios y trabajos más sofisticados sobre la adquisición de capital humano en la infancia tampoco asignan un papel muy relevante a las rentas familiares. Pero estos estudios sí sugieren que el entorno en el que nacen los hijos, incluida la etapa prenatal, tiene un enorme peso para la formación de capital humano.[15] Según esta línea de investigación, hay ciertas habilidades que deben adquirirse en determinadas etapas, porque de lo contrario las inversiones realizadas resultan mucho menos efectivas. Es más, estos expertos encuentran que la habilidad de adquirir nuevas competencias depende de inversiones pasadas, de modo que cabe hablar de un círculo virtuoso en el que las habilidades generan más habilidades.[16] Por tanto, más que los ingresos de los padres, lo que realmente resulta relevante a la hora de desarrollar el capital humano de las nuevas generaciones es que los niños crezcan en un entorno seguro y motivador, con la estabilidad y el cariño de la familia. Puede ser que esto sea menos común en algunos hogares de menor renta, pero tampoco cabe decir que exista una brecha muy significativa a la hora de brindar a los hijos este tipo de oportunidades. En resumen, la evidencia empírica sobre la producción de capital humano en la infancia no permite afirmar que el aumento de la desigualdad de renta y de patrimonio conduzca necesariamente a una mayor desigualdad de capital humano para las siguientes generaciones.

Sea como fuere, el análisis de Piketty está muy vinculado a la literatura disponible sobre movilidad intergeneracional, pero estos estudios no ofrecen una mirada clara y certera sobre cómo los padres pueden otorgar ventajas competitivas a sus hijos. Las estimaciones de movilidad de renta son quizá las más habituales en esta rama de investigación, pero sus resultados difieren mucho dependiendo del país, el período temporal, el método empírico aplicado, etc. Hay trabajos más antiguos que sugerían que las ventajas desaparecen pasadas una o dos generaciones, mientras que investigaciones más recientes plantean que este umbral podría ser mucho mayor, hasta llegar a cuatro o incluso cinco generaciones. Pero no hay consenso aún y, de hecho, no es sorprendente que así sea. Al fin y al cabo, estimar la movilidad de ingresos es algo complejo desde el punto de vista empírico. De entrada, las rentas pueden cambiar mucho de un año para otro. Además, hay carreras en que los ingresos siguen una senda alcista, pero también otras que registran el patrón

contrario, de modo que las muestras deben ser de largo plazo.[17] Lamentablemente, no abundan los estudios capaces de solventar estos inconvenientes, de modo que toca hacer correcciones estadísticas para intentar depurar los datos y aproximarse a la realidad.

También queda mucho por hacer en lo tocante a la estimación de la movilidad intergeneracional de factores distintos a las rentas. Hay poco consenso sobre el impacto de la educación, con correlaciones muy distintas dependiendo del período analizado, el país estudiado, etc. Existen trabajos que se centran en la posibilidad de que la herencia genética tenga algo que ver, pero tampoco aquí hay consenso. La movilidad de consumo tampoco es fácil de calcular, sobre todo por las limitaciones existentes a la hora de recabar datos certeros. Y tampoco hay suficientes investigaciones sobre la movilidad del capital, sobre todo porque la información disponible es escasa. Sobre este último punto conviene apuntar que, entre los trabajos disponibles, parece que la correlación en la transmisión intergeneracional de capital no está muy afectada por el papel que desempeñan las herencias. Y, como ya hemos advertido, los estudios publicados ni siquiera encuentran que los ingresos de los padres tengan un efecto demasiado relevante en la movilidad.[18]

El aumento dramático de la desigualdad de renta y patrimonio que dibuja *C-21* ha despertado miedos sobre la posible caída de la movilidad. Es normal que esto genere ansiedad: si la riqueza puede blindar una serie de ventajas, entonces una mayor acumulación de capital es capaz de reducir poco a poco la posibilidad de subirse al ascensor socioeconómico. Sin embargo, no hay muchos trabajos que apunten a una caída de la movilidad salarial durante los últimos años. De hecho, los estudios disponibles señalan que la movilidad de ingresos se ha mantenido más o menos constante desde hace décadas.[19] Esto puede sorprender, porque quizá tiene sentido intuir a primera vista que una mayor desigualdad reduce la movilidad, pero los estudios son contundentes y, de hecho, son consistentes con los reducidos efectos que tiene el nivel de la renta de los padres en la formación de capital humano de sus hijos.

Por supuesto, la evolución de los patrones de ahorro y de los flujos de herencias tiene una especial influencia en la movilidad de consumo y de riqueza, a diferencia de lo que ocurre con la movilidad de ingresos. Pero hay suficientes investigaciones publicadas como para descartar los miedos sobre

el desplome de la movilidad que dibuja Piketty. No obstante, en los próximos párrafos explicaré lo difícil que es hacer grandes pronunciamientos sobre esta cuestión, porque las estimaciones de movilidad tienden a emplear metodologías muy distintas. Por tanto, aunque la tendencia a largo plazo sea estable, esa relativa consistencia de la movilidad de ingresos puede enmascarar cambios de calado sobre la relación entre los recursos de los padres y los resultados económicos de los hijos.

El futuro de la investigación sobre la movilidad

¿Qué peso tiene la genética, la calidad de la escolarización o la inversión asumida por los padres en la adquisición de capital humano por parte de los hijos? No es sencillo determinarlo, pero parece claro que todos estos factores desempeñan un papel significativo a la hora de estudiar la movilidad intergeneracional. Un mayor nivel de renta no implica un efecto causal que mejore los resultados de las nuevas generaciones. Tampoco es cierto que el aumento de la desigualdad haya ido de la mano de un descenso de la movilidad social. Puede que Piketty acierte cuando apunta que vamos hacia una mayor concentración patrimonial, como se deduce de su modelo sobre los patrones de ahorro y los flujos de herencias. Sin embargo, no hay suficiente respaldo empírico para afirmar que una mayor desigualdad de renta y patrimonio se traduzca en menos rentas del trabajo o menos movilidad educativa. Al mismo tiempo, tanto los datos y las tesis de *C-21* como la visión expuesta en este capítulo sugieren que hay distintos ámbitos de investigación que pueden contribuir al entendimiento de las dinámicas microeconómicas de la desigualdad. Veamos algunas líneas de trabajo que podrían resultar enriquecedoras para este debate.

El enfoque estándar a la hora de estudiar la desigualdad con datos microeconómicos no suele diferenciar entre actividades que aumentan la riqueza agregada y otras que la reducen. Tampoco suele entrar a valorar si las fuentes de acumulación de capital humano son justas o éticamente dudosas. *C-21* logra volcar la conversación hacia esta vía, lo que supone una importante contribución al debate. Piketty hace preguntas muy válidas que deben ser

consideradas por la microeconomía. El economista galo reconoce que «es importante explicar el alcance de la desigualdad, pero también sus factores». Del mismo modo que no todos los mercados son competitivos, tampoco todos los usos del capital humano son buenos.

Por ejemplo, consideremos el debate sobre la creciente cuota de la renta nacional que perciben los altos directivos empresariales. Piketty atribuye esta evolución a la presión que ejercen los altos cargos del sector privado, una presión que ha ido a más conforme los tipos fiscales de las rentas altas se han reducido. Hay quienes atribuyen el despegue de los ingresos entre los superdirectivos al enorme talento de estas «estrellas» de la gestión, que logran una remuneración mucho más elevada como compensación por su talento. Supongamos que esta explicación es certera y encaja con los datos, de manera que los mayores sueldos de estas élites corporativas obedecen, en efecto, a una medida de mercado de la productividad de los gestores. Incluso bajo este supuesto, un aumento en las rentas de los trabajadores mejor pagados podría ser reprochable, porque las empresas a las que sirven podrían estar vinculadas a actividades destructivas desde el punto de vista socioeconómico. En un mercado que funciona correctamente, los beneficios señalan que los servicios que brindan las compañías tienen un valor superior al coste que asumen para prestarlos, de modo que premiar con mejores sueldos a los ejecutivos que aumentan los beneficios tiene sentido para la empresa en particular y para la sociedad en general. Pero si la generación de beneficios se obtiene en un escenario de ausencia de competencia o de ilegalidades, entonces subir la paga de los ejecutivos entraña incentivos perversos, pues supone un respaldo a actividades destructivas. Lamentablemente, esto ocurre en ciertos casos.

Para seguir abordando este tema, consideremos la transmisión intergeneracional de capital humano, en el marco teórico de Becker y Tomes.[20] Bajo estos modelos, el capital humano que amasa un niño no es más que la función de dos componentes: el capital humano heredado directamente de los padres y el capital humano adicional logrado en virtud de inversiones asumidas por los padres o por la sociedad en su conjunto. Desde este planteamiento, podemos equivocarnos y pensar que el componente heredado del capital humano tiene una base genético-natural. Becker y Tomes son claros: se refieren a todo aquello que nos transmiten nuestros padres sin

necesidad de asumir inversiones adicionales de forma explícita. Hablamos, por ejemplo, de las amistades y contactos familiares, de las actitudes culturales y de otras fuentes de capital humano.

Los modelos estándar de medición intergeneracional corren el riesgo de evitar la necesaria evaluación ética de las fuentes de la desigualdad económica. Que los descendientes de una familia acomodada tengan sus privilegios asegurados por la riqueza que amasaron sus padres no parece el patrón más justo de enriquecimiento. De hecho, este tipo de ventajas puede reducir la riqueza total de la sociedad, pues el nepotismo resulta en una mala distribución del talento a lo largo y ancho de la cadena productiva. Por el contrario, si alguien hereda altas cotas de inteligencia, por la vía genética o por la vía del entorno en el que ha crecido, no parece injusto ni poco deseable que esa persona logre unos ingresos más altos.

Hacer esta distinción es importante, no sólo porque nos ayuda a replantear la forma en que valoramos las desigualdades observadas, sino porque también permite responder de manera adecuada en el plano político. ¿Qué tipo de medidas son necesarias para reducir la desigualdad? Hay recetas más efectivas que otras, de modo que es preciso conocer las causas de las divergencias económicas. Si los ricos emplean sus recursos y contactos para brindar privilegios a sus hijos y perjudicar al resto, entonces la reacción política debe evitar que esto suceda. Si la herencia que transmiten los ricos está más ligada al cultivo de la inteligencia, la salud y los buenos hábitos sociales, entonces la reacción política debe ser muy distinta, porque este tipo de transmisión de riqueza es necesario y, en vez de impedirlo, lo que debemos hacer es facilitar que también ocurra entre las familias de menor patrimonio. Bajo este escenario, a la política le toca mejorar la calidad de la educación, cultivar el bienestar familiar, mejorar la nutrición y la salud incluso desde la etapa prenatal, entre otras cuestiones. En párrafos posteriores me refiero con mayor detenimiento a estas alternativas, y centro el tiro en lo importante que es apostar decididamente por la educación, con más inversión pública desde las primeras etapas.

Retomando el caso de los superdirectivos, y manteniendo el enfoque anterior, diremos que el problema no son los salarios millonarios *per* se, sino aquellos que se logran a base de conseguir rentas y distorsionar el mercado

por la vía de la regulación. En este caso, la respuesta política vuelve a pasar por el desarrollo de reformas que castiguen las distorsiones e impulsen instituciones de calidad, capaces de alinear los intereses públicos y privados.

La literatura disponible sobre la movilidad intergeneracional se queda corta por la falta de teorías medibles. Hay algunos trabajos que desarrollan modelos teóricos orientados a conectar la movilidad intergeneracional con fundamentales económicos tan dispares como la genética, el entorno o las inversiones públicas y privadas en capital humano. Estas teorías implican que estos factores afectan a la movilidad de un modo predecible. Por ejemplo, una mayor inversión pública en capital humano puede compensar una menor inversión privada en dicho campo.[21] Lo ideal sería poner a prueba estas teorías con datos reales, para así comprobar la importancia relativa de los distintos factores a la hora de determinar la movilidad intergeneracional. Lamentablemente, los estudios empíricos de estos modelos también parten de suposiciones que pueden chocar con otras teorías económicas. Por ejemplo, hay estudios que comparan los resultados de hijos biológicos y adoptados para medir el peso de la genética y del entorno familiar. Dichos trabajos tienden a asumir que los genes y el entorno son factores que no interactúan entre sí, y esa asunción no suele venir justificada biológica o económicamente.[22] Pero la realidad es más compleja. Las habilidades y las inversiones tienden a interactuar de forma recurrente y complicada, de modo que no se puede separar limpiamente la influencia de la «naturaleza» y el peso del «hogar». Además, aunque la dicotomía equidad-eficiencia plantea que no es lo mismo invertir en igualar resultados que en equiparar retornos, esta dinámica no aplica necesariamente a todas las edades ni a todas las habilidades. De hecho, una inversión temprana e intensa en la formación de jóvenes nacidos en entornos empobrecidos puede resultar interesante para promover al mismo tiempo la equidad y la eficiencia, mientras que dejar esas inversiones para las etapas finales de la juventud puede terminar resultando ineficiente…

Mientras no tengamos un entendimiento más rico y detallado de cómo se crea el capital humano y cómo se remunera ese capital humano en el mercado, es difícil hablar con contundencia sobre conceptos como *movilidad* y *oportunidad*. ¿Es bueno que se reduzca la correlación de ingresos entre distintas generaciones? Depende de la correlación que nos parezca idónea.

Supongamos que nuestro «patrón oro» es un mundo sin ineficiencia en las inversiones de capital humano, de modo que el retorno marginal para la sociedad de toda inversión en capital humano sea el mismo para todas las personas. En este caso, la correlación intergeneracional de los ingresos sería mayor que cero, porque seguiría habiendo una serie de determinantes genéticos, pero tampoco podemos saber mucho más de lo que pasaría. Además, también es necesario que funcione el mercado laboral para comprobar en la práctica cómo se remunera el capital humano. Si la correlación de ingresos entre las distintas generaciones va a más, ¿significa que los padres logran transferir privilegios… o simplemente que hay una serie de rasgos, habilidades y comportamientos que generan más valor cuando pasan de una generación a otra? Es difícil dar una respuesta definitiva a estas preguntas, pero precisamente esa dificultad nos recuerda que las mediciones empíricas de estas cuestiones siguen quedándose cortas.

La desigualdad es un tema complejo, porque son muchas y muy complejas las fuerzas que actúan y que determinan las diferencias de ingresos y de patrimonio, sobre todo cuando hablamos de dinámicas históricas que también consideran la transmisión de riqueza de unas generaciones a otras. A falta de datos y modelos que permitan evaluar estas cuestiones de forma certera, es casi imposible afirmar que la desigualdad se debe principalmente a una u otra causa. Quizá una manera de avanzar sea incorporar avances metodológicos como los que plantea Heckman, referidos a la tecnología de formación de capital humano. Hablamos de modelos dinámicos y flexibles, que incorporan distintas habilidades, pero también patrimonios heredados, inversiones por parte de los padres, inversiones sociales, etcétera.

Entender cómo se crea el capital humano es un primer paso necesario para interpretar las correlaciones intergeneracionales en materia de resultados económicos. Además, interpretar esas correlaciones implica que debemos conocer qué tipo de habilidades reciben una mayor valoración en el mercado de trabajo, algo que además cambia con el tiempo y que no implica necesariamente una mejora socioeconómica, pues puede darse el caso de que estemos ante dinámicas que premian actividades destructivas.

La educación básica, ¿una receta para ponernos todos de acuerdo?

La propuesta de Piketty para combatir la desigualdad es un impuesto global a la riqueza, pero parece que esto solamente convencerá a aquellas personas que creen que la igualdad es un bien intrínseco. La teoría económica sugiere que este tipo de medidas reducirá el *stock* de capital a largo plazo, de modo que los salarios también terminarían resintiéndose. Por tanto, una posible consecuencia derivada de la propuesta de Piketty sería el empobrecimiento de todos los niveles de renta como forma para aumentar los niveles de igualdad. Hay incluso algunos seguidores de Piketty que reciben entusiasmados esta posibilidad. Pero, aun si suponemos que el impuesto global a la riqueza de Piketty logra subir los sueldos a base de reducir el comportamiento rentista de las élites, el tono general de *C-21* es claro y sugiere que Piketty está dispuesto a renunciar a algunos bienes sociales con tal de reducir la desigualdad de renta y riqueza. Esa mirada según la cual la igualdad es intrínsecamente deseable no es precisamente universal entre políticos, académicos, intelectuales, etc., por lo que el economista francés erra el tiro y plantea una visión demasiado cerrada de la desigualdad.[23]

Es frustrante que Piketty centre sus propuestas en algo tan polémico y difícil de implementar. Al fin y al cabo, hay otras muchas maneras de abordar esta cuestión sin generar polémica y dividir el espectro entre igualitaristas y no igualitaristas. La clave para articular un programa inteligente en materia de desigualdad pasa por depender menos de una filosofía política cerrada y buscar soluciones capaces de seducir a demócratas de muy distinto signo. En este capítulo aporto algunas de las recetas que se podrían poner encima de la mesa, centrándome en la tecnología de creación de capital humano, para la que no hay nada más importante que la educación básica. Los beneficios potenciales de lograr mejoras en este campo son significativos y pueden conducirnos a una economía más equitativa pero también más eficiente.

La posibilidad de que las inversiones en educación básica marquen el nivel de ingresos a largo plazo empezó a generar debate en las décadas de 1960 y 1970. Distintos programas educativos apostaron por ofrecer un refuerzo educativo especial destinado a niños de familias empobrecidas, muchas de ellas correspondientes a minorías étnicas. Años después, los

estudios que midieron los resultados concluyeron importantes mejoras en indicadores muy dispares: tasa de abandono escolar, nivel de ingresos, participación en actividades criminales, indicadores de salud, etc. Aunque los programas eran costosos para el erario público, los resultados arrojaban mejoras tan profundas que justificaban la necesidad de explorar este tipo de soluciones.[24] Es importante poner en valor aquellas experiencias, porque demuestran que los niños menos privilegiados pueden mejorar sustancialmente su vida cuando se invierte de forma adecuada en su desarrollo.

Hoy nos topamos con iniciativas como Head Start, que parecen generar resultados mixtos. Muchos de los estudiantes involucrados mejoran inicialmente su rendimiento académico, pero ese repunte se va difuminando con el paso del tiempo. El efecto estimado en aspectos como la tasa de abandono escolar, el nivel de ingresos o la participación en actividades criminales es algo más persistente, pero arroja resultados menores que las intervenciones de las décadas de 1960 y 1970. La menor efectividad de este tipo de programas choca con su mayor alcance, ya que hablamos de iniciativas aplicadas en todo el territorio estadounidense. No obstante, también es importante subrayar que el deterioro de los resultados puede explicarse porque estas actuaciones tienen una dotación mucho menos generosa, de modo que los recursos consignados a cada alumno son claramente inferiores. Por eso, conviene reformar el marco vigente centrando las inversiones en aquellos ámbitos del programa que arrojen mejores resultados.[25]

Aunque las respuestas políticas no siempre logran los efectos esperados, sigue habiendo margen para cosechar grandes mejoras a base de inversiones relativamente pequeñas. Hay que seguir perfeccionando y refinando la inversión en la educación básica, sobre todo porque los mayores beneficios se observan entre los jóvenes que provienen de un entorno más difícil. Esto sugiere que la apuesta por el impulso formativo de nuestros hijos logra promover la equidad y la eficiencia con mucha más efectividad que otras reformas, como es el caso de las becas a los mejores estudiantes. Además, impulsar la educación básica no es una propuesta política que genere confrontación y división, al contrario que las medidas fiscales que sugiere Piketty. Y, por último, no olvidemos que este tipo de programas ya está en marcha, de modo que sólo se trata de mejorarlos y ampliarlos. Ese

pragmatismo choca con la propuesta estrella de *C-21*, un impuesto global que ni siquiera depende de nuestro gobierno, que se antoja utópico y que entraña una gran complejidad técnica.

Conclusiones

C-21 aporta referencias históricas que resultan interesantes y presenta una tesis atrevida sobre las causas y las consecuencias de la desigualdad, pero los datos en que se apoya Piketty sufren la omisión de un factor clave como el capital humano. No podemos hablar de riqueza sin referirnos al capital físico y al capital humano, de modo que tampoco podemos tocar el debate sobre la desigualdad sin considerar ambas fuentes de prosperidad. Incluir el capital humano en los cálculos de Piketty supondría invalidar, rectificar o matizar muchas de las tesis del libro. No obstante, *C-21* sí acierta cuando sugiere distintas propuestas de futuro para las investigaciones microeconómicas.

El presunto aumento de la retribución de las rentas más altas debe invitarnos a mejorar las bases de datos que tocan esta cuestión. Otro reto clave es entender mejor los patrones de ahorro y los flujos de herencias, más aún entre los más ricos. También hay que centrarse en el fenómeno de la búsqueda de rentas, sobre todo para conocer qué relación guarda con el capital humano. Además, es importante adoptar una actitud más crítica ante la desigualdad, porque las divergencias pueden surgir de fenómenos beneficiosos para la sociedad. Por último, la aparente estabilidad de la movilidad en tiempos de creciente desigualdad subraya la importancia de seguir mejorando las investigaciones económicas sobre estos fenómenos.

Agradecimientos

Quiero dedicar este trabajo a la memoria de Gary Becker, un maravilloso mentor que me ayudó a mejorar mi entendimiento de los conceptos recogidos en este capítulo. Igualmente, quiero agradecer sus consejos y ayuda a Michael

Palumbo, Marshall Steinbaum, Devesh Raval y otros autores incluidos en este volumen. Las opiniones expresadas son solamente mías y no reflejan la visión ni la agenda oficial de la Junta de Gobernadores de la Reserva Federal.

Capítulo 8

Explorar los efectos de la tecnología en la desigualdad de renta y riqueza

LAURA TYSON Y MICHAEL SPENCE

Los economistas Laura Tyson y Michael Spence argumentan que la fuerza que está moviendo el aumento de la desigualdad y que va a marcar su evolución a futuro es el cambio tecnológico y el impacto de la globalización. Poco a poco, estos cambios desplazan a los trabajadores que cumplen tareas rutinarias, ya que dichas labores pueden ser desarrolladas por máquinas programables. Por tanto, para Tyson y Spence es tan importante analizar la desigualdad desde el punto de vista que ofrece C-21 *como desde la mirada que propone* La carrera contra la máquina*, el influyente ensayo de McAfee y Brynjolfsson sobre el cambio tecnológico y la globalización.*

Introducción

El aumento de la desigualdad de renta y riqueza, o más particularmente el auge del 1 por ciento más acaudalado, es uno de los temas estrella en Estados Unidos y otros países desarrollados. Cada vez hay más voces que se preguntan sobre las causas de la desigualdad y las posibles fórmulas que pueden responder políticamente a este desafío. ¿Es la desigualdad inherente a los sistemas capitalistas? ¿Fue la época posterior a la segunda guerra mundial un periplo especial por su modelo de capitalismo inclusivo? ¿O fue dicho período un paréntesis que no logró cambiar el curso de una historia marcada

por la evolución hacia el «capitalismo patrimonial»? ¿Qué pueden hacer los políticos para mitigar la desigualdad y sus costes sociales sin frenar la innovación y el crecimiento? Ante las múltiples preguntas que genera esta cuestión, el libro de Thomas Piketty es un soplo de aire fresco, porque ofrece una base de datos histórica muy amplia, expuesta con claridad y repleta de valoraciones económicas de calado. No es de extrañar que su obra se convirtiese rápidamente en un *bestseller*.

Con pasión y con rigor, Piketty explora lo que él considera las fuerzas clave del aumento de la desigualdad de renta y riqueza en el mundo rico. Aunque compartimos su análisis, entendemos que *C-21* ignora un aspecto clave: el rol de las nuevas tecnologías y de la globalización como factores generadores de desigualdad. Estas dinámicas tienen importancia para entender las últimas décadas, pero su relevancia futura se antoja aún mayor. Por tanto, pensamos que el libro de Erik Brynjolfsson y Andrew McAfee, *La carrera contra la máquina*, es tan importante como *C-21* a la hora de plantearse qué elementos definen la distribución de la renta y la riqueza.[1]

En este capítulo nos centramos en el rol que desempeña la tecnología en los trabajos de Piketty, tanto en su teoría sobre la desigualdad de riqueza como en su análisis de las diferencias de renta, especialmente relevantes para el caso de Estados Unidos. Creemos que la tecnología es una fuerza clave que, además, multiplica el alcance de la globalización. Todo esto contribuye al fuerte aumento de ingresos que estamos viendo entre el 1 por ciento más rico, por mucho que otros factores comentados en *C-21* hayan colaborado también con esta evolución (por ejemplo, los cambios en las normas sociales, los nuevos patrones retributivos o la evolución de la fiscalidad).

La tecnología actúa como hilo conductor de la prosperidad a través de su impacto en la productividad y en el crecimiento económico. No obstante, la revolución digital es también un hilo conductor de la desigualdad. Esto es así por varios motivos: favorece a los más preparados por encima de los menos capacitados, aumenta la rentabilidad del capital invertido, acelera los cambios que precipita la globalización, reduce la demanda de mano de obra, presiona a la baja los salarios de las clases medias (sobre todo en la industria y en determinados servicios), aumenta la prima salarial de los superdirectivos, genera rentas en mercados altamente imperfectos, etcétera.

Hasta los ingenieros y científicos que trabajan en el campo de la inteligencia de las máquinas se sorprenden por la rapidez que demuestran éstas a la hora de sustituir labores desempeñadas hasta no hace mucho por mano de obra humana, lo que constituye un reto para el empleo poco cualificado, pero también para trabajadores con altos niveles de preparación. Estos avances tienen que ver con distintos factores. En la robótica, el perfeccionamiento de los sensores ayuda a que las máquinas comprendan mejor su entorno, lo que multiplica su capacidad de desempeñar distintas actividades. Esa evolución de la industria tiene consecuencias negativas para el factor trabajo, pero también efectos positivos: aumenta la eficiencia a la hora de consumir materiales, reduce los costes de personalización de los productos, permite orientar la producción a la demanda real y no a la proyectada, etc. Pero quizá el mayor avance tiene lugar en el campo de la inteligencia artificial (IA). Las máquinas se apoyan ahora en algoritmos de aprendizaje y se benefician de un acceso de alta velocidad a bases de datos en red, de modo que su capacidad para completar tareas complejas ha crecido sustancialmente. De hecho, estas máquinas ya no necesitan recibir órdenes expresas, sino que son capaces de deducir cómo resolver los retos que se les plantean.

Erik Brynjolfsson y Andrew McAfee son optimistas sobre los beneficios para la productividad que pueden derivarse de estas máquinas que definen como «brillantes». No obstante, ambos advierten de que el reparto de los beneficios que se derivan de estos adelantos tecnológicos no es necesariamente equitativo.

Conforme las máquinas inteligentes ganan importancia, suponen un reto crucial para el sistema de mercado. Hoy, la mayoría de las personas logran sus ingresos a base de vender sus servicios profesionales, pero la situación puede ser muy distinta mañana, en el caso de que los avances tecnológicos terminen desplazando a millones de trabajadores o condenándolos a salarios muy bajos.

Intentar anticipar cuáles serán las ventajas comparativas del trabajo humano dentro de quince años es muy difícil, peor aún es hacer predicciones a más largo plazo. No obstante, hay que intentar detectar las tendencias que se vienen desarrollando y, en la medida de lo posible, proyectar qué consecuencias pueden tener estas dinámicas en campos como la estructura

económica, el mercado de trabajo o la distribución de la renta y la riqueza. Necesitamos políticas que puedan anticipar estos cambios y suavizar los efectos más disruptivos. En particular, hay que intentar que las reformas adoptadas logren que los cambios tecnológicos profundos se traduzcan en buenos resultados para todos los participantes del mercado.

En nuestro comentario sobre el trabajo de Piketty, nos centramos en el papel que desempeña el cambio tecnológico a la hora de explicar la evolución de la desigualdad en Estados Unidos. Estamos convencidos de que es esencial entender la revolución digital y el auge de las máquinas inteligentes para predecir tendencias de futuro y desarrollar políticas que aminoren los costes socioeconómicos de estos cambios.

Piketty y la tecnología

El rol de la tecnología en el análisis de Piketty sobre la desigualdad de riqueza

A lo largo de su libro, y también en algunos trabajos menores, Piketty enfatiza que sus investigaciones se centran en estudiar la historia de la distribución de la renta y la riqueza. El economista francés habla también de cómo las instituciones, las normas, el poder y las decisiones políticas influyen en la desigualdad. Pero, pese a las advertencias de Piketty, muchos de los comentarios y críticas recibidos por *C-21* se han limitado a hablar de su simple pero incompleta teoría sobre el vínculo entre capitalismo y desigualdad.

Siguiendo la tradición de Kaldor, Kuznets y Solow, la teoría de Piketty descansa sobre una función de producción estándar, en la que la producción depende del capital, del trabajo y de la tecnología. A partir de una base de datos única y compleja, que cubre más de tres siglos y abarca desde la Revolución Industrial hasta nuestros días, Piketty apunta dos grandes hipótesis: por un lado, que la tasa de retorno del capital (r) tiende a superar la tasa de crecimiento (g); por otro lado, que la propiedad del capital y la distribución de las rentas del capital están muy concentradas. Bajo estas condiciones, la creciente cuota de la renta nacional ligada a las rentas del

capital termina derivando en un repunte de la desigualdad de renta y riqueza. Además, como los propietarios de capital tienen niveles de ahorro superiores a los observados entre las rentas del trabajo, esas tendencias se amplifican en el largo plazo, como muestran siglos de datos presentados por Piketty.

La tecnología aparece en la teoría de Piketty por distintas vías. La tecnología forma parte de su función de producción, marcada por dos factores. Si la tecnología se mantiene constante, el capital termina arrojando rendimientos decrecientes, al igual que ocurre con el trabajo cuando se aumenta su oferta. No obstante, a lo largo del tiempo, el progreso tecnológico logra que la producción aumente con un mismo nivel de *inputs*.

La relativa estabilidad de la tasa de retorno del capital a lo largo de los siglos refleja que el efecto positivo del progreso tecnológico supera el impacto negativo que se deriva de los rendimientos decrecientes. La tecnología conduce el crecimiento a través de las mejoras de la productividad, y el equilibrio entre los rendimientos decrecientes del capital y el progreso tecnológico se traduce en que la tasa de retorno del capital excede de forma estable por encima del nivel medio de crecimiento de la economía.

El peso del capital sobre la renta nacional, un factor clave para la desigualdad de riqueza, cuelga de dos factores: por un lado, la tasa de retorno del capital; por otro lado, la ratio capital/ producción, tan ligada a la tecnología. En la función de producción que emplea Piketty, un aumento en el peso de las rentas del capital es consistente con un aumento en la ratio capital/producción, pero sólo si la elasticidad de sustitución del capital por el trabajo es superior a 1, lo que implica que es relativamente fácil sustituir capital por trabajo para responder a los cambios en sus precios relativos. Piketty cree que la evidencia histórica es clara y, de hecho, especula que la elasticidad de sustitución capital/ trabajo será mayor en el siglo XXI como consecuencia del progreso tecnológico, que puede traducirse en que el capital termine asumiendo muchas de las tareas que tradicionalmente eran desarrolladas por los trabajadores. Además, si el crecimiento va a menos por el cambio demográfico, por la desaceleración de la productividad y porque la tecnología aumenta el capital y reduce la demanda de trabajo, entonces Piketty advierte que la brecha entre r y g puede ir a más durante el siglo XXI, lo que alimentará una mayor desigualdad.

Pero, como han anotado muchos economistas, la evidencia empírica indica que, históricamente, la elasticidad de sustitución del capital por el trabajo ha sido significativamente menor que 1. Y, si ése es el caso, entonces la teoría de Piketty no puede explicar adecuadamente las dinámicas observadas desde 1980, con el repunte de las rentas del capital o la caída de las rentas del trabajo. Estudios publicados recientemente apuntan a otros factores: el progreso tecnológico, la deslocalización de empresas, el cambio de la industria, etc.[2] La caída en el precio relativo del capital, que suele atribuirse a avances informáticos, explicaría alrededor de la mitad de la caída del peso de las rentas del trabajo sobre la renta nacional.

En suma, el intenso debate económico sobre la elasticidad de sustitución entre capital y trabajo confirma que el progreso tecnológico desempeña un rol importante en la composición de la renta nacional. La cuota del capital y del factor trabajo es también un elemento clave para determinar la desigualdad de renta y riqueza. Además, en la medida en que la tecnología potencia el capital y las habilidades específicas, entonces su influencia sobre la desigualdad se acrecienta.

La función de producción de Piketty incluye sólo una forma de capital. Brynjolfsson y McAfee distinguen entre capital digital y capital físico. Ambos argumentan que los retornos derivados del capital digital son distintos y más elevados que las rentabilidades logradas del capital físico. Que las élites se estén enriqueciendo a un mayor ritmo tiene mucho que ver con las fuertes subidas de los ingresos que están disfrutando quienes ostentan la propiedad de los retornos que genera el capital digital. Y esos beneficios no se distribuyen linealmente, sino que son especialmente elevados entre los dueños de las tecnologías más exitosas. Todo esto es coherente con las teorías de redes económicas, sobre todo teniendo en cuenta que las nuevas tecnologías digitales están redefiniendo muchos mercados y, como consecuencia de esas innovaciones, están generando retornos muy elevados, superiores a lo que nos encontraríamos en mercados más maduros y con más competencia y pluralismo.

Partimos, en cualquier caso, de que la medición del capital digital es compleja y, por tanto, tiene limitaciones. Además, los retornos del capital digital no se pueden separar con facilidad de los retornos del capital humano

aportado por sus creadores o de los retornos del capital humano de los trabajadores que permiten la aplicación efectiva y el desarrollo de las nuevas tecnologías. Sin duda, es probable que una parte importante de lo que Piketty incluye entre las rentas del trabajo del 1 por ciento más rico sean, en realidad, ingresos derivados del capital digital y compartidos, de uno u otro modo, con el capital humano que aportan los innovadores, los emprendedores, los inversores de capital riesgo y los más altos cargos directivos.

Es importante entender que, en el marco de la desigual distribución de los retornos del capital digital, lo normal es que un reducido grupo de empresas logre acaparar una cuota de mercado muy relevante. Estos fenómenos corresponden a aquellas compañías que logran desarrollar mercados digitales de información, que facilitan transacciones de bienes y servicios o que crean dinámicas económicas colaborativas, de persona a persona, conectando a millones de individuos en todo el mundo. Esas plataformas de gran éxito generan retornos muy superiores al promedio, por dos razones: por un lado, el efecto red ligado al altísimo número de usuarios; por otro, el fenómeno de confianza e información que se genera en dinámicas que derivan de la reputación de todos los actores del mercado. Este último punto se consolida con los sistemas de evaluación que permiten calificar el servicio prestado por los distintos agentes que intervienen en estos mercados. Los incentivos quedan así alineados de la mejor manera posible, como vemos en Airbnb y Uber, dos plataformas en las que compradores y vendedores de servicios se puntúan mutuamente. Así, sumando las evaluaciones a gran escala que permite el *big data* al efecto red que se deriva de la elevada penetración de las plataformas, llegamos a mercados con más información y profundidad, lo que arroja rentabilidades muy elevadas para fundadores, inversores y empleados.

No obstante, las empresas más intensivas en capital digital no sólo logran concentrar rentas y acumular riqueza, sino que también aportan una amplia gama de servicios digitales que suelen ofrecerse a un coste muy bajo. Las investigaciones sobre el beneficio que esto supone para los consumidores aún no son abundantes, pero parece evidente que hablamos de ahorros anormalmente elevados. De modo que la distribución de los beneficios que se derivan de estos servicios resulta mucho más equitativa que el reparto de la riqueza obtenida por los propietarios de estas plataformas.

Por otra parte, hay que apuntar que el acceso a los beneficios de las plataformas digitales es cada vez más global y generalizado. La penetración de la telefonía móvil ya superaba el 50 por ciento de la población mundial en 2015 y se espera que en 2020 alcance el 65 por ciento. Las encuestas de consumidores jóvenes que han realizado entidades como Boston Consulting Group revelan, además, que el valor de los servicios de internet consumidos es tan alto que muchos de los usuarios renunciarían al 15 o incluso el 20 por ciento de sus ingresos para seguir manteniendo estos servicios.[3]

Para resumir, las empresas más intensivas en capital digital apuntalan la concentración de riqueza pero también brindan servicios de alcance generalizado con beneficios significativos para los consumidores y precios relativamente bajos, de modo que también hablamos de agentes que promueven la igualdad económica. El capital digital aumenta la desigualdad de renta y riqueza, pero al mismo tiempo reduce la desigualdad de las utilidades.

El rol de la tecnología en el análisis de Piketty sobre la desigualdad de renta

La teoría de la desigualdad de riqueza que enarbola Piketty se centra en la evolución y la distribución de las rentas del capital y también en el peso que tienen estos ingresos sobre la renta nacional. Las rentas del capital corresponden al 30 por ciento de la renta nacional y no son el principal factor que empuja al alza la desigualdad. En realidad, el grueso del aumento de las divergencias económicas radica en una mayor disparidad en el reparto de las rentas del trabajo, un fenómeno especialmente marcado en Estados Unidos pero también presente en distintas economías desarrolladas.

Piketty explica con claridad que los factores que aumentan la desigualdad de riqueza y de renta son diferentes, aunque también señala que la relación entre r y g no es una herramienta útil para explicar los cambios en la desigualdad de renta.[4] Pero, entonces, ¿cómo se explica el aumento de la disparidad de renta y cuál es el papel que desempeña la tecnología en todo esto?

Como muchos otros economistas, Piketty cree que la educación y la tecnología son fuerzas muy importantes para marcar el ritmo que sigue la desigualdad de renta, al menos para el 99 por ciento de los trabajadores. Las investigaciones de Goldin y Katz citadas por Piketty, así como los trabajos de David Autor y otros expertos en estas cuestiones, aportan evidencia empírica que respalda esta mirada.[5] Como resultado del dramático declive en el coste de la informática, las máquinas más avanzadas han transformado la composición del empleo y la distribución de las rentas del trabajo. Estas máquinas sustituyen a trabajadores en un número creciente de sectores, en el marco de un relevo que se ceba especialmente con quienes desempeñan tareas rutinarias y codificables. Pero, al mismo tiempo, estamos viendo que esas mismas máquinas amplían la productividad e incrementan la demanda de trabajadores en otros campos, algunos ligados a la resolución de problemas, la creatividad y la adaptabilidad, otros vinculados a actividades intensivas en mano de obra.

El saldo que arrojan estos procesos es una polarización del mercado laboral. El empleo sube entre los trabajadores más cualificados y también en campos profesionales peor remunerados pero intensivos en su recurso a la mano de obra. Sin embargo, se desvanece el trabajo de salario y preparación intermedia. Hay un amplio volumen de trabajos que confirma esta polarización, especialmente acentuada en los treinta últimos años.[6]

Los estudios más recientes encuentran que la polarización del mercado de trabajo estadounidense siguió manifestándose una vez concluyó la Gran Recesión de 2007 y 2008.[7] Investigaciones del McKinsey Global Institute apuntan que, entre 2000 y 2014, la economía de Estados Unidos creó ocho millones netos de nuevos empleos a tiempo completo, de los que dos tercios fueron trabajos poco cualificados, mientras que 2,5 millones de puestos se desvanecieron de forma definitiva, a raíz de la sustitución tecnológica.[8]

Durante las últimas décadas, el grado de preparación de los trabajadores no ha avanzado al mismo ritmo que la tecnología, lo que ha generado una brecha en Estados Unidos y otras economías desarrolladas. Como resultado, la prima salarial de quienes sí cuentan con la formación suficiente para aprovechar los cambios tecnológicos ha experimentado un fuerte aumento, lo que contribuye significativamente al incremento de la desigualdad de renta.

Entre 1980 y 2005, dos tercios del crecimiento en la dispersión de los salarios de los trabajadores estadounidenses se explican por el valor extra que han adquirido los estudios en general y la formación superior en particular.[9] Desde la década de 1980, la oferta de graduados universitarios ha crecido por debajo de la demanda de trabajadores con altos niveles de preparación, lo que pone de manifiesto la continua tensión entre educación y tecnología. Como resultado, se ha duplicado la brecha salarial entre los titulados universitarios y los trabajadores que sólo han completado la formación secundaria.

Piketty otorga gran importancia en este proceso a los componentes institucionales del mercado laboral: hablamos de factores como el salario mínimo, la negociación colectiva o las políticas retributivas de las altas esferas directivas. Pero el economista francés también admite que la tensión entre educación y tecnología es el principal motivo que explica el aumento de la desigualdad salarial, al menos para el 99 por ciento de la población. Su análisis se apoya en una mirada de la productividad marginal que asume que los sueldos se mueven según la oferta y la demanda de habilidades, que a su vez está configurada por los cambios tecnológicos y por los desiguales niveles de acceso a la educación. Desde este prisma, afirma que «la mejor forma de reducir la desigualdad salarial es invertir en la educación, algo que también aumenta la productividad de los trabajadores y redunda en un mayor crecimiento». De modo que *C-21* coincide con las tesis y explicaciones de numerosos economistas que han estudiado con detalle la evolución de la desigualdad salarial en Estados Unidos. Pero, si la digitalización y el progreso tecnológico siguen cobrando fuerza, ¿será la educación superior suficiente para impedir que hasta los trabajadores mejor preparados vean reducidos sus sueldos o incluso pierdan su empleo? Piketty no responde a esta pregunta, a pesar de que estamos ante una cuestión clave de cara a la nueva era de la inteligencia artificial y robótica.

Lo que sí hace el economista galo es cargar las tintas contra las explicaciones de la desigualdad que se centran en evaluar el rol que tienen la tecnología y la educación. Para Piketty, «el principal error de este enfoque es que no explica de forma adecuada la explosión de rentas entre los trabajadores mejor pagados de Estados Unidos», sobre todo en comparación con otros países que experimentan cambios similares en el campo económico y

tecnológico. El autor de *C-21* recuerda que el aumento de las rentas del trabajo percibidas por el 1 por ciento más rico explica dos tercios de la mayor cuota de la renta nacional amasada por dicho grupo. Pero si el enfoque centrado en la educación, la tecnología y la productividad marginal no puede explicar este fenómeno, ¿qué puede hacerlo? ¿Cómo interpretar el fuerte aumento de los salarios en Estados Unidos, sobre todo en comparación con otras economías desarrolladas? ¿Qué factores explican la bonanza retributiva de los superdirectivos, que representan la gran mayoría del 1 por ciento o incluso del 0,1 por ciento más rico del país? Piketty cree que la respuesta está en prácticas institucionales que van desde el gobierno corporativo y las políticas retributivas de las empresas hasta el cambio en las normas sociales o el rumbo de las políticas fiscales.

Una de las muchas virtudes del trabajo de Piketty es que cubre numerosos países y abarca varios siglos, de modo que su base de datos permite comparaciones de largo alcance y ayuda a estudiar las posibles causas de la desigualdad. Aunque en todas las economías desarrolladas vemos que los últimos treinta años han estado marcados por un repunte de la desigualdad salarial, también es cierto que la muestra es heterogénea y el aumento de las divergencias puede ser significativo en algunos casos pero modesto en otros. Estas diferencias quedan patentes cuando medimos la desigualdad a partir de los ingresos del 1 por ciento o el 0,1 por ciento más rico, pero también aparecen cuando acudimos a otros indicadores. Por ejemplo, el sueldo medio del 20 por ciento de mayor renta en Estados Unidos resulta 8,4 veces mayor que la retribución media del 20 por ciento de menos ingresos; sin embargo, esa misma ratio es mucho menor en Alemania, donde se queda en 4,3. No en vano, Estados Unidos es uno de los países desarrollados con un mayor nivel de desigualdad salarial, con niveles extremadamente altos de retribución entre las élites y sueldos relativamente bajos entre las capas más humildes de la población.[10]

En todos los casos que analiza Piketty, estamos ante países prósperos, que tienen economías abiertas y que están expuestos a las mismas dinámicas económicas y tecnológicas. Pese a esos rasgos comunes, que parecerían indicarnos que la desigualdad se comporta de forma similar en todo el mundo desarrollado, los datos nos dicen que la realidad sí arroja importantes

diferencias entre unas y otras naciones. Por tanto, es plausible que factores institucionales como los que menciona Piketty tengan un rol significativo en el plano distributivo. Es el caso del poder sindical, el marco tributario, las normas sociales, etc. *C-21* argumenta que estos factores institucionales tienen un papel muy relevante, especialmente en el caso de Estados Unidos. Aunque reconoce que el desacople educación/tecnología empuja al alza la desigualdad, considera que este argumento no sirve para el 1 por ciento más rico.

De hecho, hay también dinámicas de creciente desigualdad entre los más ricos de Estados Unidos. El sueldo del 10 por ciento mejor remunerado ha crecido mucho más rápido que el sueldo medio, pero no ha avanzado al mismo ritmo que el 1 por ciento más rico, una desventaja aún más acentuada si nos vamos al 0,1 por ciento de mayores ingresos, grupo compuesto en un 6070 por ciento por superdirectivos. Otros indicadores de desigualdad apuntan lo mismo. Tomemos el grupo salarial que tomemos: da igual que sea el 50 por ciento, el 10 por ciento, el 1 por ciento o el 0,1 por ciento mejor pagado.[11]

Según Piketty, el salto salarial que se observa conforme subimos hacia la cúspide del mercado de trabajo no se debe a diferencias en los años de educación, la calidad de la preparación recibida o la extensión de la experiencia laboral. Podría ser que estos superdirectivos estén muy preparados para adaptarse a los cambios tecnológicos y mantener su productividad al alza, pero Piketty no compra este argumento. Según el autor de *C-21*, los salarios de estos trabajadores no tienen mucho que ver con la productividad de su empresa, porque es imposible atribuir la evolución de dicho indicador a un puñado de altos cargos. Piketty opina que, en realidad, la clave está en las políticas que marcan la retribución de estos trabajadores. Como estas decisiones están influenciadas directa o indirectamente por los propios ejecutivos, no hay incentivos para alinear la paga con el valor que realmente aportan éstos. Por eso, Piketty considera que hay una notable arbitrariedad a la hora de fijar los sueldos de los superdirectivos, marcada por las relaciones jerárquicas, el poder de negociación de estos altos cargos y las normas sociales sobre el rol de las élites corporativas en los procesos de crecimiento y desarrollo empresarial.

En el caso de las empresas cotizadas, se supone que las decisiones retributivas están controladas por juntas que representan a los accionistas, pero Piketty duda de los pesos y contrapesos que impone el actual modelo de gobierno corporativo, sobre todo en lo tocante a los sueldos de los directivos. En *C-21* se aportan estudios que van en esta dirección y que muestran cómo estas decisiones terminan vinculadas a factores como las ventas o los beneficios, dependientes de muchas cuestiones que escapan a la directiva empresarial, como por ejemplo las condiciones macroeconómicas.

Por último, Piketty anota que, desde 1980, países como Estados Unidos o Gran Bretaña han aprobado importantes recortes en los impuestos que exigen a las rentas más altas. A raíz de estas decisiones, los incentivos han cambiado y se ha permitido el despegue de los sueldos que perciben las élites empresariales. Hay quienes defienden que esto tiene otras explicaciones: apuntan, por ejemplo, que la perspectiva de aumentar el sueldo neto empuja a los ejecutivos a esforzarse más en su trabajo, pero Piketty no comparte esta interpretación y, de hecho, argumenta que estas rebajas de impuestos han creado una cultura de búsqueda de rentas y privilegios, de modo que los altos cargos del sector privado terminan sirviéndose a sí mismos, tomando recursos que deberían estar en manos de los accionistas, los trabajadores u otros públicos de la empresa.

Desde mediados de la década de 1990, el fuerte crecimiento de los sueldos de los consejeros delegados en Estados Unidos refleja, de hecho, la decisión de permitir que las empresas se deduzcan fiscalmente los salarios que rebasen el millón de dólares, una modificación normativa que simplemente exige que los pagos por encima de dicho umbral estén vinculados a los resultados empresariales.[12]

En Estados Unidos se considera que los ejecutivos representan a los accionistas y éstos están motivados por los retornos financieros que esperan obtener. Dentro de este marco, no sorprende que las empresas eligiesen medir los resultados de sus directivos a base de considerar los beneficios por acción y métricas similares. Así lo confirma una encuesta publicada recientemente, que destaca la importancia de la reforma fiscal de 1994 a la hora de marcar la evolución de las políticas retributivas.[13]

Sabemos que hay muchos trabajos que ratifican cómo se han disparado los sueldos de los directivos. Lo que no está tan claro es por qué ha ocurrido esto. Analistas como Joseph Stiglitz, Paul Krugman, Robert Leich, Lawrence Mishel o Lucian Bebchuk comparten la mirada de Piketty, especialmente crítica con las prácticas de gobierno corporativo que vemos en el sector privado y con los cambios en las normas sociales que han permitido este comportamiento rentista por parte de los ejecutivos.

Otros expertos, como Kevin Murphy o Steven Kaplan, argumentan que los salarios de los directivos tienden a reflejar de forma eficiente los incentivos de las cúpulas empresariales con los intereses de los accionistas. Desde la perspectiva de los accionistas, una manera sencilla y acertada de fijar los sueldos de los altos cargos corporativos puede ser vincular su paga a la evolución de la acción. Así pues, el crecimiento en los salarios de los ejecutivos guarda un vínculo estrecho con el creciente valor de las empresas, marcado a su vez por el ensanchamiento del mercado que permiten los cambios tecnológicos y la globalización.

Un estudio académico de Brynjolfsson, Kim y Saint-Jacques vincula la subida de los salarios de los consejeros delegados a los cambios tecnológicos, pero su explicación es algo distinta. Tras elaborar una base de datos que abarca más de 2.500 compañías cotizadas y cubre quince años de resultados empresariales, los autores del trabajo hicieron las correcciones necesarias para ajustar los datos y evitar distorsiones como el tamaño de las empresas, la capitalización bursátil, los salarios medianos o el sector de actividad. A continuación, los autores midieron la intensidad de adopción de las tecnologías de la información (IT, por sus siglas en inglés), calibrada según el peso del capital digital sobre el capital total de cada compañía. La conclusión a la que llegaron es clara: nada explica la evolución de los salarios de los directivos como el peso de las IT en la empresa. Para Brynjolfsson, Kim y Saint-Jacques, esto se explica porque un mayor nivel de innovación aumenta la productividad marginal de los altos cargos empresariales, lo que a su vez amplifica el tamaño efectivo de las compañías y el valor de mercado de éstas. En un mercado laboral que compite de manera eficiente para captar talento ejecutivo, esa mayor productividad marginal resulta en sueldos más altos para las cúpulas del sector privado.[14]

El análisis que hacen Brynjolfsson, Kim y Saint-Jacques se centra en los efectos del capital digital a la hora de crear sistemas dinámicos y complejos, con información compartida en red. Estas estructuras mejoran la habilidad de los altos directivos para monitorizar y guiar el desempeño empresarial. De hecho, la capacidad de identificar tendencias de manera más fehaciente y rápida tiene la consecuencia de reducir la necesidad de cargos intermedios. Ese efecto es pronunciado en sectores muy dispares, desde la banca al *retail*. Conforme las élites empresariales mejoran su capacidad de manejar la empresa de manera más directa, la estructura se vuelve más liviana y los ahorros de eficiencia terminan reflejándose en sueldos más altos. ¿Es esta tesis correcta? Tiene sentido, pero nos hacen falta más investigaciones que ayuden a poner en contexto cómo se reparten los beneficios del cambio tecnológico, ya que también los consumidores, los trabajadores y los accionistas sacan rentas por una u otra vía.

El dramático aumento salarial entre los altos cargos del sector financiero también tiene relación con las IT, en la medida en que las tecnologías de la información dan pie a innovaciones que permiten multiplicar exponencialmente el tamaño del mercado de servicios financieros, creando nuevos productos como los CDS (*credit default swaps*), el *trading* de alta frecuencia, las obligaciones de deuda garantizadas, etc. Estas novedosas herramientas han tenido un efecto significativo para la productividad del sector financiero, ya que permiten multiplicar el número de transacciones procesadas, el volumen de *trading* o la introducción de nuevos productos y servicios. Estos indicadores no tienen en cuenta en qué medida la productividad y los *outputs* del sector financiero constituyen, o no, un valor añadido para el conjunto de la economía. Sin embargo, dichas variables tienen un gran peso en la política salarial de los ejecutivos financieros, que también suelen ligar sus sueldos al precio de activos en los que su influencia es muy limitada y está más ligada a condiciones generales de la macroeconomía o la política monetaria del banco central. Piketty argumenta que la compensación de estos profesionales no debería fijarse de esta forma tan marcada por factores exógenos.

C-21 dedica numerosas reflexiones a las políticas retributivas de los ejecutivos y al diseño del gobierno corporativo de las grandes corporaciones, pero esto deja de lado a otro tipo de entidades, como los fondos de capital riesgo o los *hedge funds*. No pocos superdirectivos que han entrado en el 1 por ciento o incluso en el 0,1 por ciento mejor pagado desempeñan su actividad en este sector. Las IT han tenido mucho que ver con el auge de estas firmas y el consecuente repunte de los sueldos. De hecho, el fenómeno no se limita al sector financiero, sino que también alcanza a sectores complementarios, como el jurídico.

Tecnología, efecto superestrella y rentismo: carencias analíticas de C-21

En su análisis sobre la explosión salarial que ha beneficiado a los altos ejecutivos, Piketty no considera la posibilidad del *efecto superestrella* ni tampoco contempla que, en determinados sectores, las empresas más fuertes se llevan un porcentaje desorbitado de los beneficios, como recompensa por su liderazgo. En ese escenario de *todo para el vencedor*, la tecnología permite ensanchar y expandir los mercados, con lo que llega a más clientes y permite que los ejecutivos logren una mayor retribución como recompensa por ese mayor tamaño corporativo. Este efecto depende de la existencia de economías de escala en la producción y en el consumo. A través de las comunicaciones digitales, las redes sociales y las plataformas con efecto red, esas economías de escala se multiplican. De modo que la globalización y la tecnología refuerzan y amplifican los retornos económicos de las empresas más ágiles, lo que redunda en sueldos más altos para sus directivos.

El efecto superestrella suele considerarse como un factor ligado al arte, el entretenimiento o el deporte, pero estos trabajadores son apenas el 2 por ciento de los contribuyentes que entran en el 1 por ciento de más renta y el 3 por ciento del 0,1 por ciento de mayor retribución. Sin embargo, el marco teórico del efecto superestrella puede extenderse también a los mejores trabajadores de otros sectores, incluyendo abogados, doctores, sector inmobiliario, consultoría, investigaciones académicas, etc. Estas ocupaciones son el 35 por ciento del 1 por ciento de mayor renta o el 25 por ciento del 0,1

por ciento mejor pagado, según los datos para Estados Unidos en 2005.[15] Las reglas de gobierno corporativo que tanto preocupan a Piketty no se aplican en estas profesiones, aunque sí podría admitirse el impacto de otros factores recogidos en *C-21* como los cambios en las condiciones de mercado, las normas sociales o los impuestos a las rentas altas. Por eso, un estudio reciente aplica la teoría del efecto superestrella a los consejeros delegados más destacados del mundo, cuya reputación es global gracias a sus dotes de liderazgo empresarial.[16]

La prima de ingresos de los trabajadores estrella viene probablemente de su capacidad para vender unos servicios de alta calidad y muy diferenciados. Los mejores deportistas se apoyan en mediciones o estadísticas que avalan su capacidad. En el entretenimiento, el proceso de descubrimiento es más complejo pero, una vez en la cima, el mercado deja claro quién está un paso por delante de los demás. Entre los ejecutivos empresariales, los datos de desempeño corporativo son medibles, pero el ascenso a la cúpula es un poco más difícil de evaluar de manera controlada, de modo que también influyen factores muy dispares, incluso la suerte y las decisiones aleatorias.[17]

Cabe preguntarse por qué las rentas asociadas a los superdirectivos son tan altas. ¿No hay acaso tensiones competitivas que reduzcan estos retornos tan notables? Para una economía con simetría de información, podríamos decir que la respuesta radica en que no hay suficiente oferta de talento especializado en los campos de gestión que ofrecen rentas tan elevadas, pero hay otros aspectos que influyen, desde el tiempo hasta los procesos de diferenciación profesional. Quizá las IT están llamadas a reducir estas barreras, aminorando así el coste de descubrir a los mejores directivos.

La teoría del efecto superestrella aplicada a las rentas más altas guarda relación con el concepto de rentismo, definido como los pagos que superan los mínimos necesarios para poner un factor productivo en uso. Como resultado de la globalización y la tecnología digital, los mercados en que opera la dinámica de *todo para el vencedor* arrojan rentas considerables para los líderes empresariales. De modo que la tecnología y la globalización apuntalan sus ingresos y contribuyen a generar desigualdad salarial, una dinámica que Piketty no considera en sus trabajos.

La tecnología también desempeña un rol a la hora de crear rentas que superan los retornos que cabría esperar en escenarios de «competencia perfecta». Frente a la mirada de Piketty, creemos que es importante reflejar cómo la tecnología y la globalización dan pie a «mercados imperfectos» en los que se generan rentas muy abultadas. La distribución de esos ingresos entre capitalistas y trabajadores dependerá de las políticas, las instituciones y las normas en vigor.

En un mercado de «competencia perfecta», el mercado laboral determina los sueldos de los trabajadores, los capitalistas obtienen un retorno acorde con los riesgos asumidos y los resultados conseguidos, el gobierno recibe en impuestos una parte de los beneficios y el resto de la riqueza propiciada por la tecnología va a los consumidores, que acceden a mejores productos y servicios con un precio más competitivo. Pero esas condiciones son teóricas y es difícil ver que se cumplen fielmente en escenarios reales.

Los cambios tecnológicos generan rentas de muy diversas formas. El poder de mercado puede adquirirse mediante las economías de escala que favorecen las novedades o mediante la ventaja que da introducir una tecnología nueva e innovadora. Las barreras de entrada que esto genera son elevadas, lo que a su vez conduce a retornos significativos. Esas dinámicas de competencia, descritas por Schumpeter, generan rentas que fluyen a los innovadores y a los emprendedores, que suelen ser también los propietarios del capital movilizado por estos proyectos. Puede que esas rentas se pierdan en el largo plazo, pero su abultado alcance inicial tiende a ser más que suficiente para compensar la inversión realizada, que implica tiempo, esfuerzo y riesgos.

La innovación tecnológica y digital no sólo arroja importantes rentas como resultado del efecto red de las nuevas plataformas o como fruto de la ventaja que da ser el primero en el mercado. También las leyes de protección de la propiedad intelectual contribuyen a apuntalar las rentas obtenidas. Por otro lado, es habitual que los capitalistas de estos sectores compartan las rentas que genera su capital digital con los altos ejecutivos de sus compañías e incluso con los trabajadores de la firma.

Hay cada vez más investigaciones que indican que, al menos en Estados Unidos, las rentas que blinda la protección intelectual van a más y fluyen principalmente a los altos ejecutivos, a los propietarios de capital digital y al capital humano complementario.[18] Los ingresos de los superdirectivos suelen registrarse como rentas del trabajo, pero es habitual que constituyan realmente una combinación de rentas del capital y rentas de mercados de «competencia imperfecta». En su crítica al libro de Piketty, el premio Nobel de Economía Robert Solow sugiere que, al menos en Estados Unidos, una amplia cuota de los ingresos del 1 por ciento mejor pagado son en realidad rentas del trabajo, incluyendo activos intangibles.[19] No sólo estamos de acuerdo, sino que vamos un paso más allá y afirmamos que una fracción significativa de estos ingresos refleja los retornos que se derivan de los avances tecnológicos.

En la próxima sección analizamos la tecnología y su impacto en la globalización, porque entendemos que ambas fuerzas van a tener un papel crucial en el rumbo que seguirá la desigualdad de ingresos en el futuro. Para entender mejor la interacción entre tecnología y salarios, distinguiremos entre distintos tipos de trabajo y capital. Hay trabajo complementario a la tecnología y trabajo sustituible por la tecnología. Distinguir entre estos tipos de capital y de trabajo es crucial para entender mejor un futuro de creciente digitalización, robotización e inteligencia artificial.

Tecnología, globalización y distribución

Las tendencias en la distribución de renta y riqueza que hemos visto en el mundo desarrollado durante los últimos treinta años guardan una estrecha relación con los profundos cambios que se han dado en la estructura y la composición de sus economías y sus mercados de trabajo. Esos cambios han venido motivados por la conjunción de factores tecnológicos (expansión de tecnologías intensivas en capital digital que sustituyen puestos de trabajo rutinarios y apuntalan habilidades específicas) y dinámicas de mercados globales (con cadenas productivas repartidas por todo el mundo y economías emergentes como China que se incorporan a una economía cada vez más interconectada y competitiva). Hablamos de dos fuerzas diferenciadas que, no

obstante, se refuerzan mutuamente. El efecto red de las nuevas plataformas y la gestión moderna de la innovación aumentan las herramientas que permiten gestionar cadenas productivas globales y complejas. Gracias a las IT, se pueden deslocalizar los procesos empresariales sin que esto suponga perder capacidad de seguimiento y coordinación. Esto contribuye a que la mano de obra y el capital humano de medio mundo esté al alcance de las empresas de tamaño grande y mediano, de modo que hay presiones competitivas que van en detrimento de los trabajadores de los países más desarrollados.

Estas dinámicas han estado marcadas por la reducción de costes, que permite la deslocalización de la producción a países con mano de obra más barata. La tecnología, la apertura comercial y el desarrollo de los mercados emergentes han acelerado el fenómeno y generado la presión sobre los salarios de los trabajadores del mundo rico, que ahora compiten con el resto del orbe. Se trata de un cambio estructural que no aparece reflejado en los modelos de crecimiento que sirven como fuente para el trabajo de Piketty, pero que debe ser considerado como un aspecto esencial para entender la evolución de la desigualdad de renta y riqueza, tanto en las últimas décadas como en las que están por venir.

Los modelos macro de Piketty no distinguen entre distintas formas de trabajo, pero es importante hacerlo para entender mejor la desigualdad salarial. El efecto de las tecnologías que sustituyen empleo y priman determinadas habilidades resulta aparente en la evolución del mercado de trabajo. Economistas especializados en este campo dividen el empleo atendiendo a dos grandes dimensiones: manual frente a cognitivo y rutinario frente a no rutinario. La distinción entre los trabajos manuales y cognitivos es sencilla, ya que basta con diferenciar el peso de la actividad física o mental en cada empleo. Algo más compleja es la segunda diferenciación, aunque rutinario será el trabajo que se desempeñe siguiendo una serie de normas y reglas más o menos establecidas y determinadas, frente al mayor margen de creatividad del empleo no rutinario. Un empleo puede ser manual y rutinario, cognitivo y rutinario, etc., pero en lo más alto de la escalera laboral nos encontramos, por lo general, con ejemplos de empleo cognitivo y no rutinario, todo lo contrario a los salarios más bajos, a menudo ligados a trabajos manuales y no rutinarios.[20] Algunos de estos empleos pueden quedar

suprimidos a raíz de los desarrollos tecnológicos, siempre que las máquinas puedan llegar a codificar las tareas que hoy están encomendadas a los trabajadores.[21] Por el contrario, los empleos cognitivos y no rutinarios implican tareas más abstractas, difíciles de codificar y de desempeñar por máquinas, al menos con los actuales niveles de sofisticación. De modo que la demanda laboral aumenta en ese segmento del mercado laboral, pero se reduce en otros.

Como ya hemos apuntado, en Estados Unidos y en otras economías desarrolladas vemos que las tareas rutinarias van siendo sustituidas por tecnologías avanzadas que contribuyen a la polarización del mercado de trabajo. Este fenómeno se traduce en el crecimiento del empleo no rutinario, concepto en el que entran aquellos trabajos que requieren mucha cualificación y que arrojan sueldos altos pero que también abarca ocupaciones más accesibles pero peor remuneradas. En cambio, esa polarización se cobra la desaparición de los trabajos que requieren niveles medios de preparación y otorgan una retribución intermedia. Estas dinámicas han sido documentadas por numerosos trabajos académicos, centrados en distintos sectores, mercados o regiones. En Estados Unidos, las ocupaciones medias han caído del 60 al 46 por ciento del total entre los años 1979 y 2012.[22] Algo similar viene ocurriendo en otros países desarrollados.

De hecho, entre los años 1967 y 2000, el empleo en Estados Unidos se expandió con rapidez en el ámbito de las tareas manuales y no rutinarias y en el campo del trabajo cognitivo y no rutinario, mientras que el empleo rutinario, manual o no, bajó hasta la década de 1990 y se estancó desde entonces. A partir del año 2000, el empleo rutinario sufre un desplome, mientras el empleo manual y no rutinario sigue creciendo y el trabajo cognitivo y no rutinario se estanca.[23]

Hay fuerzas macroeconómicas en juego. Desde el año 2000 hemos vivido recesiones seguidas de lentos procesos de recuperación en los que la demanda agregada se mantiene débil. Estos factores explican también la evolución de un mercado de trabajo que genera menos empleo y peores sueldos. El auge de China como potencia exportadora, facilitado por su entrada en la Organización Mundial del Comercio en el año 2001, también contribuye a reducir la demanda de empleo y sueldos, especialmente en las industrias de países

desarrollados como Estados Unidos. Esto afecta al empleo de las clases medias y viene confirmado por el significativo hundimiento del trabajo rutinario a partir de 2001.[24]

No obstante, la macroeconomía sólo explica una parte del fenómeno. También la tecnología tiene mucho que ver con el aumento de la ocupación en tareas cognitivas y no rutinarias, un fenómeno muy acusado durante la última década. Conforme las máquinas incrementan su habilidad para hacer tareas abstractas y no rutinarias, la elasticidad de sustitución del capital aumenta, lo que afecta incluso a trabajadores con niveles medio-altos de preparación. Según un trabajo reciente del McKinsey Global Institute, el 45 por ciento de las actividades que hoy desempeñan los trabajadores son susceptibles de ser sustituidas por máquinas en el corto plazo. Hasta en las ocupaciones más exigentes y mejor pagadas se detectan tareas y rutinas que pueden ser delegadas a los robots. Pero esa tendencia va a ir a más conforme las máquinas sean más inteligentes. Según McKinsey, casi 11 millones de trabajos de todos los niveles están en peligro de desaparecer como resultado de la automatización, lo que supondría duplicar la tasa histórica de reemplazo.[25]

La polarización laboral ligada al cambio tecnológico es una fuerza muy potente que explica los distintos niveles de retribución que vemos en unos y otros segmentos del mercado. Para los trabajadores más cualificados, la tecnología sirve como un complemento que contribuye a lograr aumentos salariales. Si tomamos los sueldos de hombres ocupados a tiempo completo en Estados Unidos vemos que, a lo largo de las tres últimas décadas, se ha duplicado la diferencia real de ingresos entre trabajadores con educación universitaria y asalariados que sólo han completado la secundaria. Durante el mismo período, los salarios han subido mucho más entre quienes están en la cúspide de la pirámide de ingresos que entre los trabajadores con ingresos medios. De 1980 a 2013, el sueldo del 1 por ciento mejor pagado aumentó un 138 por ciento, frente a un leve aumento del 15 por ciento para el 90 por ciento de la población.[26] Durante el mismo período se produjo un descenso del 11 por ciento en el sueldo real de trabajadores masculinos que sólo completaron la educación secundaria. Más aguda fue la caída para quienes ni

siquiera acabaron el instituto: sus ingresos cayeron un 22 por ciento entre 1980 y 2013. La diferencia de ingresos entre el 10 por ciento mejor pagado y el 90 por ciento restante se disparó más de 100 puntos durante esta etapa.[27]

Las innovaciones tecnológicas que sustituyen trabajo y priman habilidades específicas desempeñan, por tanto, un papel significativo en el estancamiento de los sueldos reales que ha experimentado buena parte de los trabajadores. La fuerte caída de los ingresos de quienes no tienen formación universitaria valida esta interpretación del aumento de la desigualdad. Pero hay otros factores. Por ejemplo, la afiliación a los sindicatos entre los trabajadores del sector privado ha bajado del 24 al 7 por ciento entre los años 1973 y 2016. La mayor densidad sindical tiende a empujar al alza los salarios de los trabajadores afiliados, especialmente en el caso de aquellos ocupados con menor cualificación.[28] Un estudio publicado por el Fondo Monetario Internacional encuentra que la caída en la afiliación sindical está asociada con un aumento de los sueldos del 10 por ciento mejor pagado, no sólo en Estados Unidos sino también en otros países desarrollados.[29] Dicho informe también detecta que la falta de apreciación del salario mínimo contribuye al aumento de la desigualdad salarial. En Estados Unidos, los niveles del salario mínimo en 2015 se situaron un 2,4 por ciento por debajo de lo observado en 1968.[30]

Sin embargo, junto con la polarización laboral que genera el cambio tecnológico, la caída del peso de los sindicatos y la erosión del salario mínimo, otro factor clave para explicar el aumento de la desigualdad es el rol de la globalización, cuyos efectos se multiplican a raíz de las innovaciones tecnológicas.[31] En el plano de la industria, el tamaño y el crecimiento de los distintos sectores económicos han vivido grandes alteraciones, con cambios bruscos en su valor añadido o en sus niveles de empleo. Analizando esta cuestión podemos ver de manera precisa el impacto que tiene la integración tecnológica y la cadena productiva global en la composición del *output*, el empleo y la productividad de la economía estadounidense.

Como hablamos de economías abiertas, es importante distinguir entre los sectores o subsectores que están abiertos al comercio y la competencia exterior y aquellos que permanecen cerrados y aislados de esas fuerzas. Hay, por tanto, dos tipos de sectores: los comercializables y los no comercializables. La parte comercializable de la economía se refiere, por

tanto, a aquellos sectores o subsectores que generan bienes y servicios que son susceptibles de ser producidos y consumidos en otras partes del mundo. Ejemplos de ello son buena parte de la industria y servicios como la consultoría, las finanzas, el diseño de productos, el marketing, los sistemas tecnológicos o el desarrollo de *software*. Por el contrario, la parte no comercializable abarca las actividades gubernamentales, la educación, la construcción, los hoteles, los restaurantes, el servicio de comidas, el *retail*, los hospitales, etc.

Con el paso del tiempo, la parte comercializable de la economía se ha expandido notablemente, en especial como resultado de innovaciones tecnológicas en campos como el transporte, las telecomunicaciones o la digitalización. Esto implica que una parte relevante de la economía del mundo desarrollado queda sujeta a competencia exterior del mundo emergente, aunque también implica que se abre sustancialmente la oportunidad de llegar a otros mercados y trabajar con una demanda global.

En las economías desarrolladas, el sector comercializable tiene un peso que va del 35 al 40 por ciento. Como muestran las figuras 8.1 y 8.2, el sector no comercializable ronda dos tercios del valor añadido. El peso del empleo en este campo supera el 70 por ciento y parece ir camino de llegar al 80 por ciento.

Por definición, la oferta del sector no comercializable es equiparable a la demanda doméstica. Es por eso que, si la demanda doméstica de bienes y servicios no comercializables es similar en las economías ricas, entonces la composición de la oferta de su sector no comercializable será similar. Los datos así lo reflejan.

FIGURA 8.1 **EEUU: Valor añadido de los sectores comercializables y no comercializables, 1990-2012.**

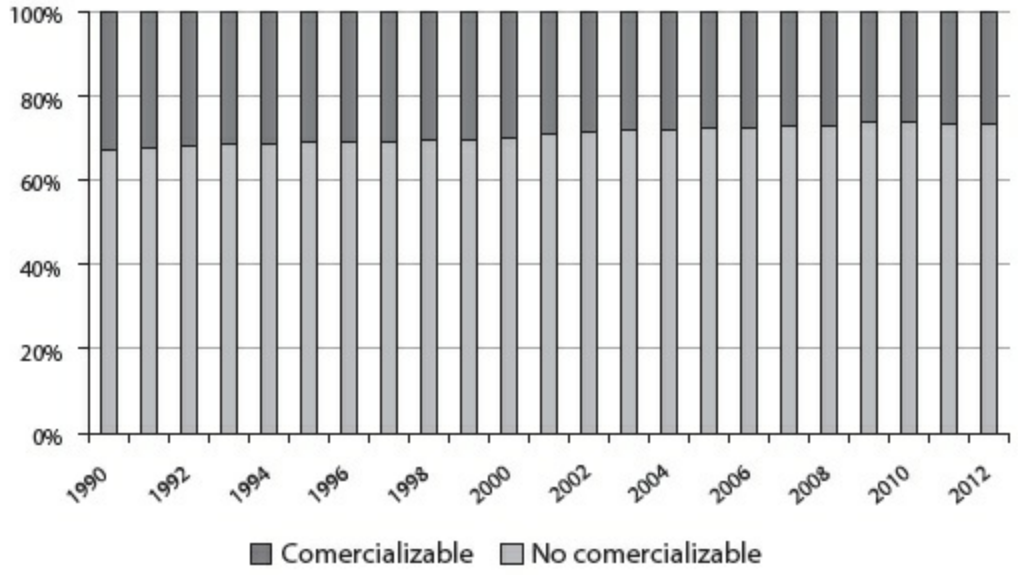
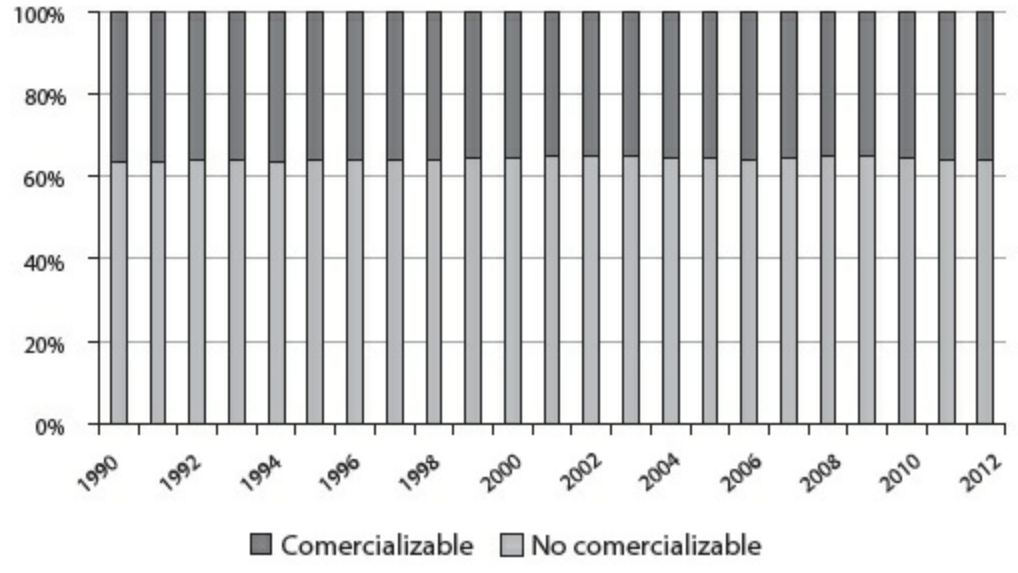


FIGURA 8.2 **EEUU: Empleo en los sectores comercializables y no comercializables, 1990-2012.**



La demanda comercializable de las economías desarrolladas también es similar entre las economías desarrolladas, de modo que el tamaño de su sector comercializable ajustado al tamaño de su saldo comercial será muy similar. Pero hay diferencias. En las naciones más pequeñas, la eficiencia y la competitividad contribuyen a la especialización productiva, de modo que las

exportaciones y las importaciones de bienes y servicios comercializables suelen ser más elevadas, con ánimo de satisfacer la demanda internacional y doméstica. Sin embargo, en los países grandes vemos que la especialización es menor y que el consumo doméstico de su sector comercializable tiende a ser más alto, lo que refleja una menor exposición al comercio global.

Estas distinciones son más difíciles en el ámbito de las manufacturas. En este caso, toca pensar en la cadena de suministro, que en el sector comercializable es cada vez más global. Los componentes de la cadena no son industrias o sectores *per se*, sino la parte comercializable de dichos segmentos de actividad. Pero la complejidad de estos esquemas ha ido a más y ya no encaja en el viejo modelo en el que un producto era «producido en el país A y consumido en el país B». Incluso en una economía de gran tamaño, como la de Estados Unidos, tenemos una amplia gama de industrias comercializables, por encima incluso de la mayor especialización que detectamos en las economías de menor tamaño. El valor añadido en el campo de la industria desempeña un rol clave en la economía estadounidense, pero también vemos que va a más el peso de los servicios y componentes que nutren las cadenas de suministro. El resultado es una divergencia creciente en el sector comercializable, con diferencias en el rumbo del valor añadido y la evolución del empleo.

La figura 8.3 muestra que, en las dos décadas anteriores a la crisis financiera de 2008, los sectores comercializables de Estados Unidos aumentaron su valor añadido a un ritmo similar al registrado entre los segmentos no comercializables. Para ser precisos, el sector comercializable, cuyo tamaño es ligeramente menor, creció más rápido, pero no de forma dramática. No obstante, como vemos en las figuras 8.4 y 8.5, la foto es distinta si hablamos de empleo. La creación neta de puestos de trabajo ha sido escasa en el sector comercializable, mientras que el 98 por ciento de los empleos se generó en el ámbito no comercializable.

FIGURA 8.3 **EEUU: Valor añadido en el sector comercializable o no comercializable, 1990-2012.**

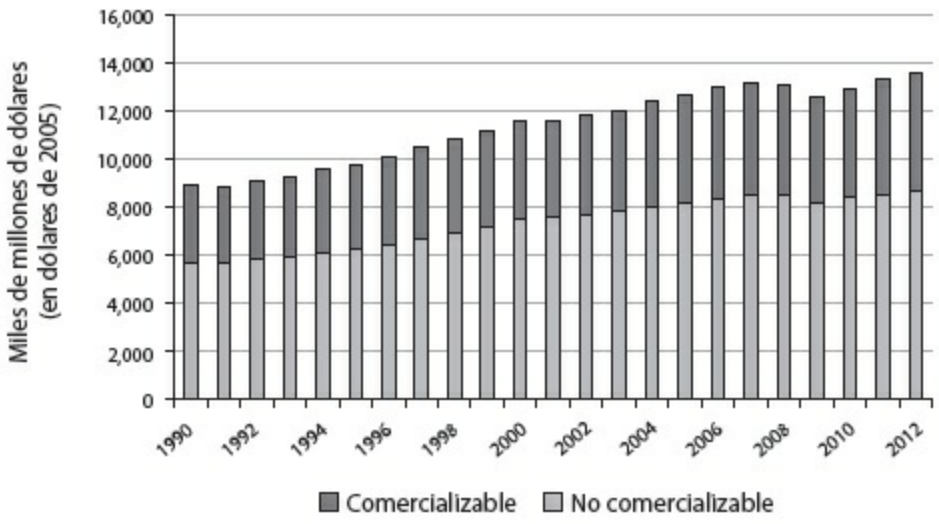
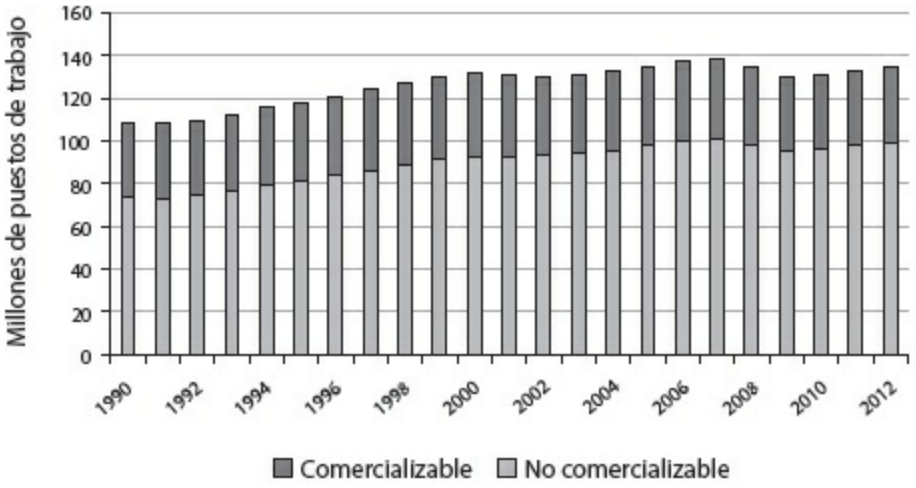


FIGURA 8.4 **EEUU: Empleo en sectores comercializables y no comercializables.**



Como vemos en la figura 8.6, la sanidad y el gobierno han supuesto el 37 por ciento de la creación de empleo observada en el sector no comercializable de la economía estadounidense. Si sumamos los trabajos generados en la distribución, la construcción o los hoteles y restaurantes, ese porcentaje crece hasta más del 60 por ciento.

FIGURA 8.5 **EEUU: Evolución del empleo, 1990-2012.**

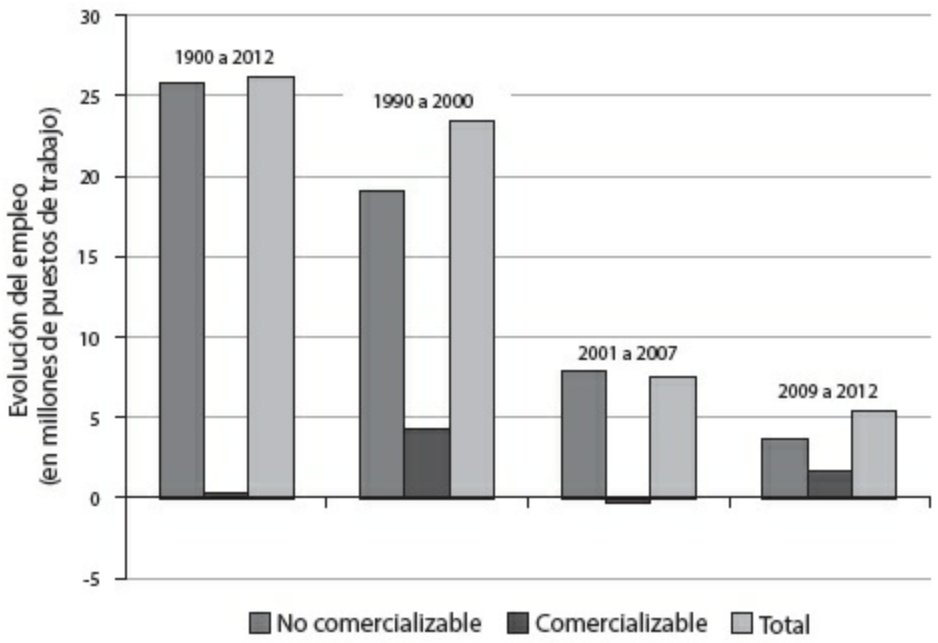
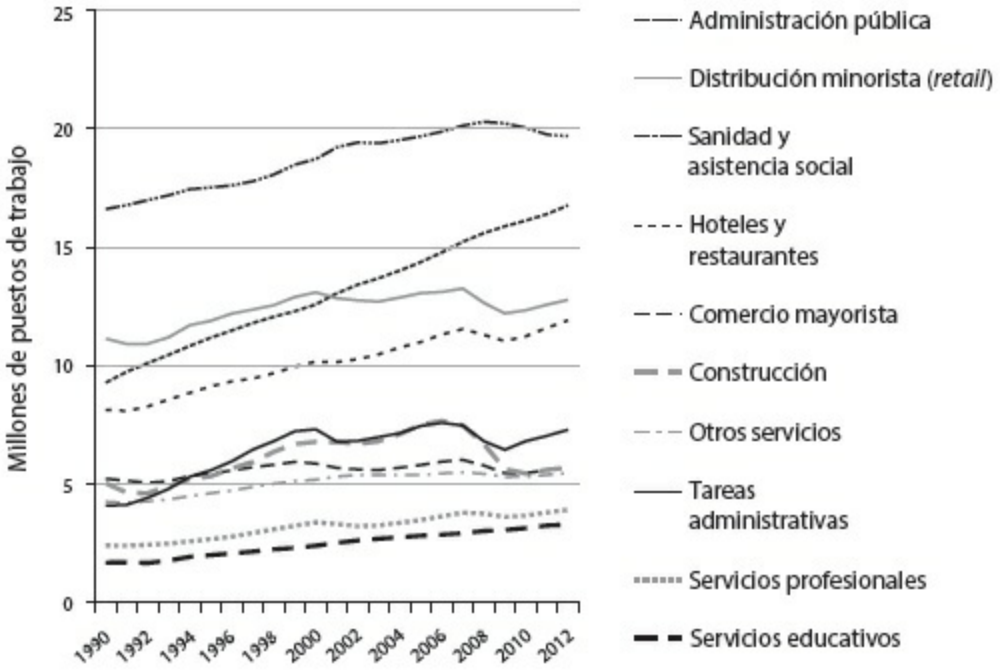


FIGURA 8.6 **EEUU: Aumento del empleo no comercializable en los diez sectores con más ocupación, 1990-2010 (en millones de puestos de trabajo).**



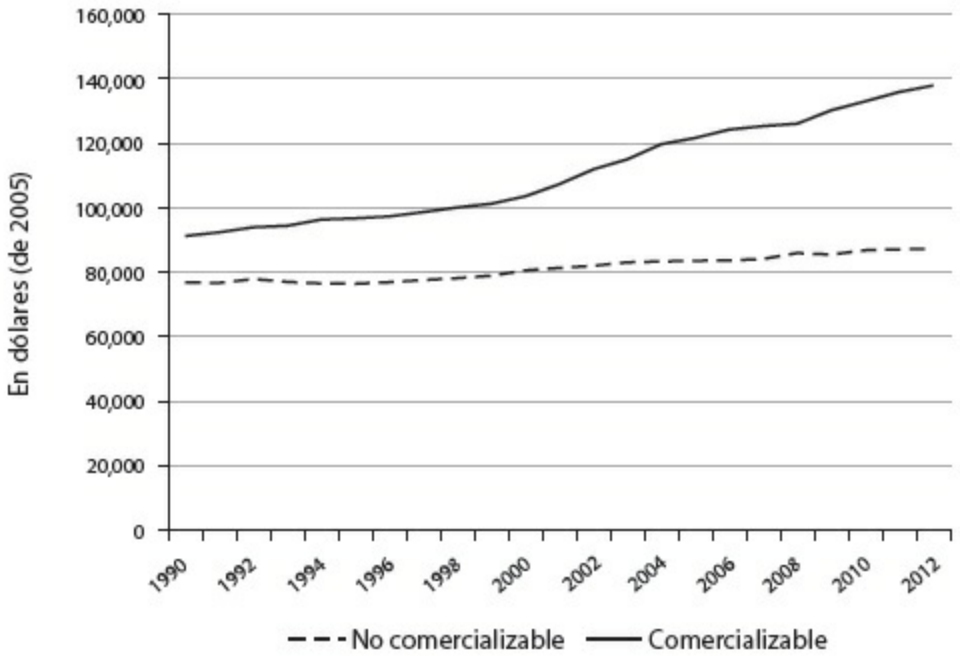
La productividad se mide según el valor añadido dividido entre el número de ocupados o entre las horas trabajadas. El crecimiento de la productividad agregada en Estados Unidos se ha visto afectado negativamente por las bajas tasas de productividad que registra el sector no comercializable, cuyo peso en el empleo es significativo y ha ido a más en las últimas décadas.[32]

Las manufacturas suponen casi la mitad del valor añadido creado en el sector comercializable, mientras que los servicios han aportado el resto. Dentro del sector comercializable, las caídas del empleo en las dos últimas décadas se han concentrado en la industria, sobre todo en las cadenas de servicios que complementan la actividad manufacturera, tan relevante para las exportaciones.[33] En términos netos, la creación de empleo en el sector comercializable ha sido cercana a cero.

El valor añadido por ocupado se ha comportado de forma muy distinta en los sectores comercializables y no comercializables. Como vemos en la figura 8.7, su crecimiento en el ámbito no comercializable fue bajo, a pesar de que éste es el ámbito en el que se concentró la creación de empleo. Sin embargo, la evolución del valor añadido por ocupado en el sector comercializable fue mucho mayor, sobre todo a partir del año 2000. En 1990, las diferencias eran escasas, con una ventaja de apenas el 10 por ciento para el sector comercializable. Sin embargo, la brecha en 2008 se había multiplicado y el valor añadido por ocupado era un 50 por ciento mayor en el sector comercializable.

El valor añadido total, dejando a un lado su evolución por ocupado, ha subido con intensidad en la mayoría de las industrias manufactureras. Lo que sí ha ocurrido es que el empleo en estos segmentos del mercado se ha reducido, sobre todo por la sustitución de empleos por máquinas y por la deslocalización de puestos de trabajo que salen al extranjero. Aunque el valor añadido doméstico se ve reducido por los traslados de actividad empresarial a otros países, la tecnología permite compensar esa caída, como también hacen los servicios complementarios de valor añadido que no se deslocalizan, como es el caso del diseño, el marketing, la logística, el *branding*, etc.

FIGURA 8.7 **EEUU: Valor añadido real por empleo, en sectores comercializables y no comercializables, 1990-2010 (media ajustada, en dólares de 2005).**



Para los componentes de la cadena de suministro, el giro hacia tecnologías digitales que reemplazan las tareas más rutinarias tiene como resultado la pérdida de ciertos puestos de trabajo, pero también implica un repunte de la productividad. El auge de economías emergentes como China acelera estas dinámicas, al calor de unas cadenas de suministro cada vez más repartidas por el mundo. Aunque es difícil documentarlo con datos precisos, es probable que el movimiento del empleo del sector comercializable al no comercializable haya precipitado el aumento del trabajo en ámbitos de menor especialización, menor productividad y menores salarios.

Podríamos preguntarnos cómo es posible que, en los veinte años previos a la crisis de 2008, la economía estadounidense lograse crear casi 27 millones de empleos en el sector no comercializable. La respuesta, en parte, se debe a un aumento insostenible de la demanda, apoyado en un apalancamiento excesivo. Pero, como ya apuntábamos en la figura 8.6, algunas de las aportaciones a la creación de empleo están ligadas a la creación de trabajo en

industrias no comercializables que son intensivas en mano de obra, como en el caso de la sanidad, la administración pública, la construcción, la hostelería, los restaurantes, la distribución, etc. Algunos de estos segmentos de mercado, como la construcción o el sector público, vivieron un auge difícil de sostener en el largo plazo. Por otro lado, en la medida en que el sector comercializable ha dejado de generar empleo, la creación de éste en el sector no comercializable se ha beneficiado de un aumento de los salarios más moderado.

¿En qué medida influyen estas dinámicas en el aumento de la desigualdad? Creemos que su impacto es considerable. El valor añadido por ocupado se convierte, en última instancia, en rentas percibidas por trabajadores, capitalistas o administraciones públicas. En este sentido, no podemos olvidar que el valor añadido por ocupado es más alto y crece más en el sector comercializable, que es precisamente donde el empleo crece menos. En paralelo, se crea más empleo en el sector no comercializable, cuyo valor añadido se ha estancado.

No hay datos que nos permitan asegurar que la cuota del gobierno en el valor añadido total haya aumentado. Al mismo tiempo, sabemos que el peso de las rentas del capital sobre la renta nacional subió gradualmente en la década de 1990 y fuertemente a partir del año 2000, mientras que la cuota de las rentas del trabajo se desplomó a niveles que no se veían desde la década de 1950. Esta evolución fue especialmente pronunciada en el sector comercializable, sobre todo en las industrias manufactureras tradicionales y en las IT.[34]

Básicamente, la evidencia nos dice que el sector comercializable ha ido alejándose del empleo industrial y centrándose en servicios de mayor valor añadido, entre los que se incluyen los servicios complementarios a las cadenas de suministro de la industria. Estos cambios en la estructura del sector comercializable contribuyen directamente a la pérdida de empleos con salarios medios y generan también una mayor demanda de trabajadores con niveles de preparación acordes con la prestación de servicios con mayor valor añadido. El incremento de la prima salarial observada en la educación

también es coherente con estas tendencias. El giro hacia tareas no rutinarias e intensivas en capital digital requiere una mayor preparación, pues exige el desempeño de actividades de mayor valor añadido.

El giro hacia el empleo en el sector no comercializable actuó en el equilibrio oferta-demanda de trabajo, beneficiando a las empresas y perjudicando a los trabajadores. La combinación de un salario mínimo bajo y decreciente con tasas reducidas de afiliación sindical limita el poder de la mano de obra para adaptarse a los cambios precipitados por la tecnología y la globalización. El empleo baja en el campo industrial, donde la penetración de los sindicatos es mayor, y sube en el campo de los servicios, donde registran tasas de afiliación más bajas. Esto erosiona el poder de los sindicatos de manera significativa.

Como resultado de estas fuerzas estructurales, los beneficios o rentas que se derivan de la tecnología y la globalización fluyen de forma desproporcionada a los propietarios de capital, incluido el capital humano. Esa distribución poco equilibrada de los beneficios conduce al sobradamente documentado aumento de la brecha entre la productividad y los sueldos.[35]

En los sectores comercializables, la tecnología y la globalización han sido y siguen siendo factores que tienden a reducir el empleo medio de corte más rutinario. Esto contribuye positivamente a los trabajadores con más preparación y habilidades más específicas. Aunque las fuerzas de la tecnología y la globalización no operan del mismo modo en todos los países, es difícil encontrar diferencias significativas. Eso sí, a pesar de que los patrones de la desigualdad son similares, Estados Unidos presenta niveles especialmente acusados.

Las estructuras de gobierno corporativo, las políticas retributivas, el rol de los sindicatos, las leyes de salario mínimo, los impuestos, las políticas de competencia, etc. tienen un impacto definitivo en este campo. No son explicaciones excluyentes entre sí, sino que todas se complementan a la hora de poner de manifiesto qué factores aumentan la desigualdad de renta y riqueza, en Estados Unidos y en el resto del mundo desarrollado.

Tecnologías digitales y globalización: mirar al futuro

Brynjolfsson y McAfee documentan el auge del poder de las nuevas tecnologías como un fenómeno que afecta innegablemente a la evolución del empleo, pero también al retorno que genera el capital humano o a la distribución de la renta.[36] Poco a poco, la robótica amplía la capacidad de las máquinas para desarrollar tareas que hasta ahora se confiaban a los trabajadores. Apoyándose en la tecnología sensorial, aumenta la habilidad de las máquinas para tomar decisiones y reaccionar ante distintas situaciones.

Muchas de las cosas que hoy pueden hacer las máquinas nos habrían parecido impensables hasta hace relativamente poco. Conforme su habilidad para desempeñar distintas tareas se multiplica, la sustitución de empleo humano por desarrollos tecnológicos va a más, lo que implica que el porcentaje de empleos susceptibles de ser clasificados como rutinarios se va expandiendo con rapidez, y afecta a ocupaciones manuales pero también cognitivas.

Otro campo en el que también estamos viendo importantes avances es el de la inteligencia artificial. ¿Cuál es el límite de aprendizaje de los cerebros digitales? ¿Con qué velocidad aprenden? Hasta hace unos pocos años, los expertos partían de que las máquinas podían ser programadas para cumplir determinadas tareas. Científicos y especialistas codificaban procedimientos humanos y trataban de replicarlos después a través de las máquinas. Bajo este paradigma, éstas pueden hacer tareas en campos en los que conocemos de sobra las reglas y procesos. Hablamos, pues, de tareas rutinarias que son codificables y que, puestas en manos de máquinas, pueden completarse con más rapidez y precisión.

Pero hay límites, porque hay muchas cosas que aún no sabemos codificar. ¿Cómo reconocemos un objeto u otro? ¿Cómo funciona nuestro cerebro a la hora de entender un acento distinto o de comprender y traducir otro idioma? Hemos conocido muchos intentos de descifrar estos procedimientos, pero los resultados nunca han estado a la altura. De hecho, hace algunos años pensábamos que la inteligencia artificial había llegado a un punto muerto.

El trabajo científico empezó a centrarse después en la «fuerza bruta» y en los procesos de aprendizaje de las máquinas. El efecto red es relevante, en la medida en que permite recopilar imágenes, grabaciones y otro tipo de indicadores. Esas redes funcionan cada vez más rápido, tienen cada vez más

capacidad de almacenamiento y actúan con mayor eficiencia. En este sentido, las máquinas pueden aprender a base de acceder y clasificar una amplísima muestra de datos e información. Apostar por esta vía está arrojando resultados, pues los procesos de aprendizaje de las máquinas están consolidándose cada vez más.

El resultado es que las máquinas están aprendiendo a hacer cosas que los humanos sabemos hacer colectivamente, pero que no logramos codificar con precisión. Este avance ha sorprendido incluso a los expertos en este campo tecnológico. A la hora de estudiar el impacto en el empleo, diferenciar entre conceptos como *rutinario* o *codificable* nos ayuda a entender mejor el rumbo que pueden seguir las estructuras económicas en el futuro. Los avances en la inteligencia artificial sugieren, de hecho, que la relación entre personas y máquinas puede empezar a abarcar un nuevo concepto: el de tareas susceptibles de ser aprendidas. Esto tiene consecuencias difíciles de predecir. De hecho, podríamos ver máquinas inteligentes capaces de desempeñar labores relativamente complejas y no rutinarias.

En paralelo, el efecto red conduce a la acumulación de información y al apuntalamiento del *big data*. Con este término, nos referimos a bases de datos masivas que se producen en vivo, en el marco del funcionamiento de plataformas digitales en red con miles de usuarios en activo. Pensemos, por ejemplo, en la información que disponen empresas como Google, Facebook, Amazon o Airbnb. La analítica de ese *big data* permite detectar patrones y tendencias, con un coste reducido y en lapsos relativamente bajos. Para nuestros propósitos, el *big data* puede terminar sustituyendo ciertas funciones humanas, pero es más probable que acabe sirviendo como un complemento que enriquezca tareas humanas de análisis y juicio.

Otra tecnología que merece nuestra atención es la impresión en 3-D, también conocida como fabricación aditiva. Hablamos de técnicas que permiten una impresión tridimensional de materiales muy diversos, desde el plástico al titanio. Las impresoras 3-D tienen una elevada precisión y también brindan oportunidades de personalización. Sus costes son elevados pero se van reduciendo, mientras que la aplicación de la fabricación aditiva se va extendiendo a más ámbitos, con importantes implicaciones (por ejemplo, permite producir ajustándose a la demanda y no a las expectativas; además,

ayuda a mejorar la eficiencia de las cadenas de suministro). En suma, estamos ante una innovación intensiva en capital digital, que también tiene impacto laboral.

La robótica y la fabricación aditiva parecen estar ampliando la frontera de las tecnologías digitales, con consecuencias cada vez más significativas para los sectores más intensivos en mano de obra. En el mundo desarrollado, esta evolución debe invitar a la reflexión sobre la necesidad de invertir en capital humano. Pero también el mundo emergente tiene que tomar nota del fenómeno. Tradicionalmente, las primeras etapas del desarrollo están marcadas por el despegue de sectores exportadores que recurren de forma intensiva a la mano de obra. Si las tecnologías digitales sobrepasan a los sectores más intensivos en mano de obra a base de crear eficiencias de coste o desarrollar soluciones de mayor calidad, los procesos industriales se verán alterados y este camino al desarrollo se irá haciendo cada vez más estrecho.

Durante el último medio siglo, los países emergentes que han tenido un mayor éxito, y especialmente aquellos que no han sido «bendecidos» con recursos naturales, han apoyado su crecimiento en la conectividad con la economía global, que permite desarrollar ventajas comparativas en el campo industrial. El menor coste de la mano de obra ayuda a captar inversión y permite poner rumbo al desarrollo. No obstante, los desarrollos de la tecnología, la inteligencia artificial, la robótica y la impresión tridimensional pueden hacer que ese modelo de desarrollo se vea alterado. Ese cambio no sucederá de la noche a la mañana ni tendrá la misma intensidad en todas las industrias, pero el fenómeno ya está en marcha.

Por tanto, hay que preguntarse cuál es el modelo de crecimiento que tendrán que adoptar aquellos países que se han sumado de forma más tardía a las dinámicas del desarrollo económico. ¿Cómo lograrán desarrollar ahora su ventaja comparativa? ¿Cómo deben cambiar los patrones de inversión en campos tan dispares como las infraestructuras o el capital humano?

Durante las últimas décadas, la economía global se ha movido dentro de una lógica en que la actividad económica se mueve en relación con la disponibilidad de la mano de obra. Esto era así porque el empleo es menos móvil que el capital y el conocimiento. Sin embargo, las tecnologías intensivas en capital digital están sustituyendo a millones de trabajadores que, hasta

ahora, estaban ocupados en las tareas rutinarias de las cadenas productivas de nuestras industrias. En la medida en que estos cambios se vayan asentando, la economía se irá moviendo alrededor de la demanda del mercado y no tanto en torno a las dinámicas del factor trabajo.

Sin duda, hay evidencia que apunta que los cambios inducidos por la tecnología en la cadena de suministro global están dejando a muchos países emergentes con menos oportunidades de industrialización, lo que reduce las oportunidades de desarrollo económico.[37] Un estudio reciente ha determinado que el impacto de las máquinas en el mercado laboral va a ser mayor en las economías emergentes que en las desarrolladas. Esto es así porque las innovaciones tecnológicas erosionan, ante todo, las ventajas de precio que tienen los países emergentes a la hora de participar en las dinámicas exportadoras del comercio global. En consecuencia, las economías desarrolladas podrían pasar del *offshoring* al *inshoring*, ya que las industrias volverían a ubicarse dentro de sus fronteras al esfumarse estas ventajas.[38] Por tanto, se rompería un patrón que había sido clave en las primeras etapas de la globalización, de modo que la retórica proteccionista que aún persiste en algunos países desarrollados terminará perdiendo sentido. En cualquier caso, la respuesta política pasa ahora por lograr que las nuevas tecnologías sean un apoyo para el empleo, no su sustitutivo. De la capacidad para asegurar esa adaptación dependerá el rumbo de nuestras economías.

Tecnología, desigualdad y respuestas políticas

A lo largo de los últimos treinta años, los desarrollos tecnológicos y la globalización han desempeñado un papel relevante en el aumento de la desigualdad de renta y riqueza que han vivido Estados Unidos y otros países desarrollados. Es muy probable que esa dinámica se mantenga en el futuro. De forma sorprendente, la tecnología está generando cambios de calado en el mercado de trabajo. Es probable que, durante las próximas décadas, esos cambios redunden en un aumento de la desigualdad de renta y riqueza, pero no porque éste sea un rasgo característico del sistema capitalista, sino a raíz de los efectos de la revolución digital en el empleo, los mayores retornos que

recibe el capital humano, las rentas obtenidas en mercados de «competencia imperfecta», la ventaja empresarial que logran los innovadores, el poder de mercado que se deriva del efecto red y la competencia entre máquinas y trabajadores.

Debemos concluir, eso sí, que estas «fuerzas impersonales» vayan a generar desigualdad no significa que no haya respuesta política posible. La tecnología también genera beneficios y el gobierno puede ayudar a que esas ganancias se repartan más equitativamente. Sin embargo, la mayoría de las decisiones adoptadas en Estados Unidos y el mundo desarrollado exacerban la desigualdad en vez de aminorarla. En *C-21*, Piketty explora la importancia de tocar la tecla adecuada para reducir la desigualdad.

Incluso en períodos de imparable cambio tecnológico, es posible modular el impacto de la desigualdad, por ejemplo acudiendo a medidas de distribución como los impuestos o las transferencias sociales. Esa respuesta fiscal dista mucho de ser homogénea en las economías ricas, como vemos al comparar la desigualdad de renta generada en el mercado y la desigualdad de ingresos observada tras ajustar los datos para reflejar la renta disponible e incluir el rol de impuestos y transferencias sociales. Pero es importante que estas medidas vayan de la mano de un marco capaz de fomentar el cambio tecnológico. No tiene sentido caer en el *ludismo* y aspirar a bloquear los cambios. Esa mentalidad reaccionaria está condenada a fracasar: lo importante es permitir la innovación y trabajar para que sus beneficios se distribuyan de forma más igualitaria, en coherencia con las preferencias sociales.

Numerosos artículos y libros han planteado el tipo de respuestas políticas que pueden ayudar a contener la desigualdad de renta y de riqueza. A continuación, aportamos algunas ideas sobre tres áreas fundamentales para abordar este reto: la educación, la fiscalidad progresiva y los programas de gasto social. Tanto Piketty como Brynjolfsson y McAfee tocan estos puntos en sus respectivos libros.

Educación

La mayoría de los economistas que estudian la desigualdad están de acuerdo en lo importante que es la educación para lograr una distribución más pareja de los ingresos. Piketty admite que la importancia de preparar a los trabajadores para los retos de la tecnología es vital para evitar el aumento de la desigualdad de renta. En *C-21* se apunta que las diferencias de ingresos son menos pronunciadas en los países nórdicos, en parte porque sus sistemas educativos son de mayor calidad, más igualitarios y más inclusivos. Por el contrario, en Estados Unidos vemos que la desigualdad de renta ha ido a más en paralelo con un acceso menos equilibrado a las oportunidades formativas.[39]

Al menos en el futuro cercano, las políticas más efectivas para que la desigualdad a largo plazo no siga ensanchándose son las que apuestan por mejorar la preparación de las nuevas generaciones. Mejorando la educación ganamos todos y logramos una desigualdad más baja. Para la mayoría de los expertos, el reto pasa por lograr mejores niveles formativos desde el comienzo de la vida escolar hasta la vida adulta. Este último punto no se puede limitar a la universidad, porque también hace falta desarrollar programas de adaptación que ayuden a que los trabajadores *renueven* y *reciclen* sus habilidades, para adaptarse a los cambios en el mercado de trabajo. Lo que no está tan claro es qué tipo de educación y de habilidades cognitivas y no cognitivas deben potenciarse. Es difícil determinarlo, precisamente porque la tecnología es cambiante y, por tanto, el empleo que genera también lo es. De modo que no podemos avanzar con la precisión necesaria el tipo de mercado laboral al que vamos.

En cualquier caso, hay muchos expertos que creen que la respuesta pasa irremediablemente por impulsar la educación científica, tecnológica y matemática. Las tecnologías digitales están llamadas a aumentar la demanda de trabajadores en estos campos, de modo que incrementar la oferta de profesionales preparados para asumir dichas responsabilidades contribuirá a reducir la prima salarial que se seguirá observando mientras la oferta de trabajadores en estos campos siga siendo insuficiente. David Autor predice que los cambios tecnológicos van a alentar un auge del empleo de preparación media, «combinando la vocación personal con niveles avanzados de comprensión, cálculo y habilidad para resolver problemas con sentido

común».[40] Según Autor, muchos empleos de clase media van a seguir en pie, porque las tecnologías inteligentes servirán de apoyo para tareas que seguirán siendo asumidas por los trabajadores. La clave radica en que la inversión en capital humano permita que los asalariados se apoyen en las máquinas para aportar más valor añadido.

La evidencia histórica indica que, conforme la tecnología aumenta la productividad, el resultado termina siendo una creación neta de empleo, no una merma de la ocupación total. Aunque hay ajustes complejos y dolorosos que afectan a aquellos trabajadores que pierden su empleo, el impacto general es claro y el progreso tecnológico aumenta la demanda de nuevos bienes y servicios, lo que a su vez crea nuevas oportunidades de empleo y compensa el impacto negativo que se da en ciertas industrias. ¿Qué ocurrirá en el futuro? Brynjolfsson y McAfee creen que habrá más demanda de empleo en sectores como la salud o la seguridad, pero reconocen que los patrones laborales del pasado no sirven necesariamente para alumbrar lo que ocurrirá en el futuro. Según algunos estudios recientes, la mitad de los trabajos en las economías desarrolladas (y más aún en las economías emergentes) pueden verse desplazados por el impacto de las nuevas tecnologías. Y el ritmo del cambio puede ser más rápido de lo que creemos. Como explica Martin Ford, los robots, las máquinas inteligentes y otras innovaciones similares consumen ya un porcentaje de empleo notable en distintos segmentos del mercado, de modo que es razonable pensar que irán a más y llegarán a afectar también a quienes están ocupados en trabajos más cualificados.[41]

Fiscalidad

Una de las propuestas más habituales para abordar el reto de la desigualdad pasa por defender un sistema fiscal progresivo, que imponga impuestos más elevados a las rentas más altas. En la mayoría de los países ricos, ese sistema ya está en pie, incluido Estados Unidos. Como explica Piketty, la creación de un sistema tributario progresivo fue una innovación notable, introducida a finales del siglo XIX y comienzos del siglo XX. Desde entonces, este tipo de política impositiva ha moderado el alcance de la desigualdad.

Los debates que vemos hoy sobre el futuro de la fiscalidad progresiva se centran en plantear cuál es el tope que deben alcanzar los impuestos a las rentas altas. Tanto Piketty como Brynjolfsson y McAfee recomiendan un aumento significativo, sobre todo en Estados Unidos, aunque los motivos que aportan son distintos. Brynjolfsson y McAfee creen que las condiciones de mercado que crean las tecnologías digitales (efecto red, mercados de «todo para el vencedor», etc.) generan una explosión de ingresos tan pronunciada que los tipos fiscales vigentes hoy resultan bajos. Por tanto, ambos consideran que un repunte del esfuerzo tributario no tiene por qué reducir los incentivos para seguir invirtiendo y creando riqueza. Pero Piketty va más allá y opina que, para el 1 por ciento más rico, lo más adecuado sería fijar un tipo máximo «superior al 80 por ciento». Según el economista francés, una tasa así no sólo no reduciría el crecimiento económico, sino que distribuiría los frutos del crecimiento de forma más amplia, al tiempo que reduciría el riesgo de un giro hacia una economía oligárquica como la de la Edad Dorada. En su opinión, las rentas del capital y del trabajo que terminan en manos de los contribuyentes de mayores ingresos tienen mucho que ver con las dinámicas inherentes del sistema capitalista, que según Piketty está caracterizado por una tendencia casi inexorable en la que la tasa de retorno del capital tiende a situarse por encima de los niveles de crecimiento. El autor de *C-21* también argumenta que los ingresos de los más ricos no pueden desligarse de los cambios en las normas sociales, las prácticas de gobierno corporativo en las empresas, la erosión del poder de los sindicatos o el trabajo de *lobby* que hacen los más privilegiados para lograr que los políticos blinden sus intereses.

En nuestra opinión, las fuerzas institucionales que identifica Piketty y el comportamiento *rentista* que describe *C-21* son factores que contribuyen a aumentar la desigualdad de ingresos. Sin embargo, también pensamos que el aspecto tecnológico y las dinámicas de «mercados imperfectos» que describen Brynjolfsson y McAfee desempeñan también un rol importante. Hace falta investigar más para separar entre el peso de unos y otros factores, pero tanto Piketty como Brynjolfsson y McAfee aportan motivos de sobra para elevar el tipo marginal del impuesto sobre la renta aplicado a quienes más ganan.

Gasto social y complementos salariales

Además de un sistema tributario progresivo, los países tienden a crear esquemas de gasto social que reducen la desigualdad a base de redistribuir la riqueza y generar más igualdad en el gasto disponible. Otro punto central en esta apuesta es el acceso brindado a servicios sociales esenciales, como la sanidad, la educación o las pensiones de jubilación. Estos servicios se prestan de forma universal, con independencia del nivel de ingresos. Incluso en Estados Unidos, donde estos programas de gasto social son más limitados que en Europa, la distribución resultante del gasto social refleja un claro descenso de la desigualdad en comparación con las diferencias observadas inicialmente, sin ajustar los datos de ingresos brutos a las políticas fiscales y las transferencias sociales.

Piketty reconoce que el «Estado social» desempeña un papel crucial para aminorar la desigualdad y pide reorganizar, modernizar y consolidar sus programas. Brynjolfsson y McAfee apoyan también estos esquemas, pero se muestran preocupados por los excesivos impuestos al trabajo que van ligados al mantenimiento de estas políticas sociales. Su preocupación está más que justificada. Cuanto mejor sean las máquinas sustituyendo a los trabajadores, mayores serán los efectos negativos de los impuestos que encarecen el empleo. Por eso, ambos autores proponen reordenar la recaudación y volcarla hacia los tributos medioambientales y hacia gravámenes indirectos como el impuesto sobre el valor añadido. Piketty también propone un impuesto global a la riqueza, que podría ayudar a recortar los impuestos sobre el trabajo.

El mercado de trabajo está experimentando cambios dramáticos, al calor de plataformas digitales que cambian de raíz la manera en que se articula el empleo. Brynjolfsson y McAfee se refieren a estos cambios y apuntan que tienen el potencial de mejorar la eficiencia laboral y de aumentar la flexibilidad en el acceso al trabajo, pero una economía «bajo demanda», con muchos trabajadores que dependen de «encargos», tiene el peligro de reemplazar las relaciones tradicionales entre empresario y trabajador, que han constituido históricamente un eje vertebrador de empleo y de beneficios

sociales. Si cada vez hay más asalariados trabajando en marcos laborales poco convencionales, tendrán que modificarse los mecanismos tradicionales que han venido sirviendo para financiar y canalizar los beneficios sociales.[42]

En la medida en que las máquinas inteligentes ganan en capacidad, suponen una amenaza compleja para la economía de mercado, puesto que la mayoría de las personas se ganan la vida vendiendo sus servicios laborales. Si las máquinas sustituyen a cada vez más trabajadores, ¿qué pasará cuando un porcentaje notable de la población sea incapaz de ganarse la vida? Brynjolfsson y McAfee creen que es importante responder a esta pregunta y pensar en soluciones innovadoras, como por ejemplo un impuesto negativo a la renta, un complemento salarial o una renta básica. Esto serviría para garantizar un nivel de vida mínimo a los ciudadanos, más allá de su situación laboral y de la compensación que obtienen por su trabajo.

En última instancia, que los beneficios del cambio tecnológico se distribuyan de manera más amplia o se concentren en una minoría privilegiada no depende de las máquinas, sino del diseño de políticas inteligentes que logren responder al reto que plantean los cambios tecnológicos.

Capítulo 9

Desigualdad de ingresos, fijación de salarios y «fractura laboral»

DAVID WEIL

El economista David Weil, que trabajó como administrador de la División de Salarios y Horarios del Departamento de Trabajo de Estados Unidos, habla en este capítulo sobre lo que él denomina «fractura laboral». Con esta expresión, Weil alude a la creciente estratificación del mercado de trabajo. Antaño, las grandes empresas tenían en plantilla a ocupados de todos los niveles, con empleados más cualificados, trabajadores de nivel medio y asalariados consignados a tareas manuales. Sin embargo, cada vez hay más empleos que se subcontratan para ser desempeñados fuera del paraguas de la organización. Esto implica que lo que antes habría sido una plantilla más amplia, con una serie de privilegios y derechos sociales determinados, esté ahora fragmentada y dividida. En este capítulo se analiza el alcance de este fenómeno, su impacto en la desigualdad y su implicación para las investigaciones sobre los cambios en la estructura del mercado. Son asuntos de relevancia para el debate que ha despertado El capital en el siglo XXI, *porque la «fractura laboral» contribuye a apuntalar la brecha entre capital y trabajo.*

El período que siguió a la segunda guerra mundial tuvo una notable significación histórica, puesto que redujo la desigualdad de renta en un contexto de crecimiento económico prolongado. Los salarios y los beneficios

sociales de los trabajadores de grandes corporaciones como General Motors, Hilton, General Electric o Westinghouse evolucionaban en línea similar a la productividad. De 1947 a 1979, ésta subió un 119 por ciento, lo que permitió un aumento del sueldo por hora del 72 por ciento y un repunte de la retribución total (salario más beneficios sociales) cercano al ciento por ciento.[1] En sectores como el de la automoción, las décadas de la posguerra fueron ejemplares: los empresarios y directivos lograron sueldos más altos, pero también crecían los ingresos de los trabajadores de sus fábricas, así como los salarios de quienes ofrecían servicios auxiliares a esas empresas, ya fuese mantenimiento, tareas administrativas o transporte, entre otros.

Esos movimientos paralelos empezaron a cambiar en los últimos compases de la década de 1970. La productividad siguió creciendo en los años que siguieron, con un aumento del 80 por ciento. Sin embargo, durante este mismo período, el sueldo medio por hora creció apenas un 7-8 por ciento. No sorprende, por tanto, que la desigualdad se haya convertido en un tema que preocupa a académicos, políticos y analistas. En este sentido, el éxito de Thomas Piketty y su libro *C-21* tiene mucho que ver con el aumento de las diferencias salariales que venimos observando desde hace treinta años.

Hay numerosos estudios teóricos y empíricos que intentan explicar los cambios ocurridos, desagregando los datos para explicar cómo se reparten los beneficios del crecimiento económico en Estados Unidos y otros países industrializados. Este corpus analítico confirma que las rentas del trabajo están perdiendo peso frente a las rentas del capital, pero también refleja en qué medida el aumento de la desigualdad se puede explicar por características de los trabajadores, pero también por los cambios en la composición de las empresas. Hay numerosos estudios que también arrojan luz sobre el impacto de los cambios tecnológicos, la globalización, el declive de los sindicatos y otros factores que contribuyen a generar desigualdad.[2]

Pero en este capítulo voy a ofrecer un enfoque alternativo, centrado en otras causas de la desigualdad. En mi opinión, un factor que está empujando al alza las diferencias de ingresos es la evolución de las organizaciones empresariales. Los cambios observados en este campo alteran las dinámicas

laborales y cambian los procesos de fijación salarial. Me centraré en explicar el efecto de estos procesos en los sueldos de los trabajadores, cada vez más afectados por el fenómeno al que me refiero como «fractura laboral».

Poco a poco, las empresas han empezado a delegar parte de sus actividades a otras compañías, lo que tiene importantes implicaciones para los procesos de negociación de los sueldos de los trabajadores. A través del *outsourcing*, la subcontratación o el recurso a otras fórmulas de externalización, vemos que las empresas se consolidan como organizaciones más flexibles, pero también encontramos que el empleo se genera de forma más fragmentada, reduciendo la fuerza de la mano de obra y su cobertura legal. Se trata de un reordenamiento del trabajo mucho más profundo de lo que podríamos pensar a primera vista.

Bajo el modelo vigente hasta hace algunas décadas, los procesos de fijación salarial estaban marcados por mercados laborales más compactos y, en muchos casos, con mayores niveles de afiliación sindical. Sin embargo, el nuevo modelo implica que esos mismos procesos están ahora guiados por la productividad marginal del trabajo de aquellos asalariados que están fuera del negocio. Aún vemos que las empresas líderes siguen generando empleo y pagando buenos sueldos, pero también es cierto que cada vez hay más externalización y que esto implica una «fractura laboral», dividiendo y fragmentando la fuerza laboral, con el consecuente impacto en los procesos de fijación de salarios. Para los trabajadores que sufren esta fisura, la retribución queda sujeta a muchas más presiones competitivas.

Esta hipótesis también explica cómo se alteran las normas de fijación de salarios cuando los empleos son derivados por grandes empresas a negocios externos, un proceso que implica pasar de las dinámicas tradicionales que determinan los sueldos a un mero arbitraje de precios, en el que los proveedores más baratos tienen una gran ventaja. Asimismo explica no sólo el aumento de la desigualdad de ingresos, sino también las diferencias retributivas entre unas empresas y otras, un asunto al que no se suele dedicar tanta atención como al de la desigualdad dentro de las compañías. En suma, hay mucho margen para investigar estas cuestiones, sobre todo a raíz de los cambios que estamos viviendo y del impacto que tiene este fenómeno para la desigualdad en las rentas del trabajo.

La hipótesis de la «fractura laboral»

Cuando entramos en un establecimiento de una cadena hotelera de prestigio, asumimos que las personas que nos saludan en la puerta, que limpian nuestra habitación o que nos sirven la comida son empleados del hotel. Eso parece implicar sus uniformes y placas identificativas. Sin embargo, ésta no es la norma en el mercado laboral del siglo XXI. Muchos de estos trabajadores son asalariados de otras empresas, que ofrecen servicios auxiliares: seguridad, catering, limpieza, etcétera.

En mi libro *La fractura laboral* argumento que los mercados de capitales han conducido a esta fisura del trabajo.[3] En las últimas décadas, las grandes empresas han enfrentado una presión cada vez más fuerte para mejorar su desempeño financiero y ofrecer más retornos a sus inversores privados y públicos. La respuesta de estas firmas ha sido centrarse en sus áreas de competencia, aquellas en las que la creación de valor es mayor para consumidores e inversores. En paralelo, esas mismas corporaciones se han liberado de la gestión directa de aquellas áreas paralelas, complementarias o auxiliares que no son relevantes para su actividad principal. Esa externalización puede aplicarse a la contabilidad, los servicios administrativos, las tareas de recursos humanos, la limpieza, la seguridad, la informática, la comunicación, etc. En resumen, muchos campos que, tradicionalmente, habrían seguido en manos de la compañía.

Como resultado, el mercado laboral se ha fracturado y, al igual que ocurre en la geología, esa fisura tiende a hacerse cada vez más honda y profunda. Una vez se comprueba que las tareas menos específicas pueden ser terciarizadas, entonces se abre la puerta a procurar la externalización de actividades algo más relevantes para la compañía. Poco a poco, se va alcanzando una empresa más ligera, con menos costes laborales y más beneficios. Por lo general, cuanto más lejos está un trabajador del beneficiario último de su trabajo, más probable es que haya condiciones laborales marcadas por las situaciones poco ventajosas o, directamente, por el incumplimiento de las normativas del trabajo o las dinámicas de la explotación. Y esas violaciones tienden a ser más intensas cuando la presión por aumentar los beneficios empresariales es más alta.

Pero las compañías más grandes deben hacer un seguimiento y un control de lo que ocurre en sus firmas subordinadas, para que no terminen siendo un lastre que golpee la identidad de marca y el desarrollo de productos y servicios. La fractura, por tanto, es ordenada: se firman contratos y convenios para garantizar que se siguen ciertas recomendaciones y pautas.[4] Sean o no legítimas estas prácticas, el resultado final es que las relaciones entre empresarios y trabajadores se vuelven más indirectas y difusas, lo que implica que el cumplimiento de la ley no está tan claro y queda sujeto a posibles alteraciones.

Factores de fijación salarial

En la mayoría de los mercados, los negocios tienen incentivos para reducir sus costes. Cuanto más intensa es la competencia, esos incentivos tienden a generar más presión, sobre todo por la exigencia adicional que introducen los mercados de capitales. Por tanto, tiene sentido que las empresas busquen mecanismos para reducir costes fijos, como por ejemplo los del trabajo. El precio unitario de la mano de obra lo fijan dos factores: por un lado, el precio del mercado de trabajo (sueldos más beneficios) y, por otro, la productividad. En la medida en que el empleo externalizado reduce costes laborales sin comprometer la calidad del producto o la integridad del servicio, no sorprende que estos fenómenos estén cobrando fuerza.

En las discusiones académicas sobre los factores que empujan al alza la fractura laboral, la mayoría de los expertos parte de que, en efecto, el creciente recurso a la subcontratación y demás vías de externalización se explica por la necesidad de reducir los costes laborales. Un ejemplo relevante lo tenemos en la histórica resistencia de las empresas a los sindicatos. En la medida en que los sindicatos conducen a un aumento de los salarios, un aumento de los beneficios, una mayor resistencia a los despidos y un cumplimiento más estricto de las normativas laborales, parece lógico que las compañías tiendan a resistir su peso. La Ley Nacional de Relaciones Laborales (National Labor Relations Act) impide que las empresas cierren su producción, o amenacen con hacerlo, como respuesta a la constitución de

sindicatos. Lo que no está prohibido por la ley es descentralizar el mercado de trabajo a través de las dinámicas de fragmentación que estamos describiendo. Hablamos, pues, de fórmulas legales y estratégicas de reducir costes laborales y esquivar el control de los sindicatos.

Otro aspecto relevante para entender estas dinámicas es el impacto que tiene el pago de las cuotas de la seguridad social o del seguro de desempleo, así como la prestación de ciertos beneficios concedidos tradicionalmente por las empresas estadounidenses, como el seguro médico o un plan privado de pensiones. Todo esto implica costes más elevados de contratación. En Estados Unidos, el salario bruto es apenas el 69,4 por ciento del coste laboral por hora trabajada. A ese porcentaje hay que sumarle el 7,8 por ciento de cotizaciones sociales que exige el gobierno federal, así como los beneficios privados en materia de salud o jubilación, cuyo peso llega al 13,5 por ciento.[5]

Sobre el papel, las compañías que posibilitan la externalización siguen sujetas a la misma legalidad que las empresas matriz. No obstante, hay numerosas investigaciones publicadas que apuntan a un deterioro de las condiciones laborales en este tipo de subcontrataciones. La «fractura laboral» conduce a un reordenamiento de precios y costes que incluso puede llegar a violar las normas de salario mínimo o de horas extra.

Por otro lado, también es habitual que estas nuevas fórmulas de contratación vayan de la mano de condiciones mucho menos ventajosas en campos como los beneficios privados en materia de salud o jubilación. La normativa federal exige que, si se ofrece un seguro médico a un trabajador, entonces debe hacerse lo propio con el resto de la plantilla. Pero, a base de derivar el empleo, son cada vez más los trabajadores que dejan de recibir esa cobertura, con el consecuente ahorro de costes para la empresa.

También juega a favor de la externalización la posibilidad de eludir responsabilidades por cuestiones tan dispares como los accidentes de trabajo, las enfermedades ligadas a la actividad profesional, los problemas de acoso o discriminación laboral, los procesos judiciales por despidos improcedentes o nulos, etc. Con la «fractura laboral», esas posibles cargas se trasladan de la empresa principal a las subcontrataciones satélite, lo que reduce el coste efectivo de hacer negocios para la compañía matriz.

Todas estas explicaciones contribuyen a reducir los costes laborales y los riesgos que asumen los empresarios al incrementar el tamaño de sus plantillas. Pero, para entender el fenómeno, debemos establecer un análisis comparado que recoja las ventajas pero también los inconvenientes de terciarizar y subcontratar el empleo. Esto implica evaluar cómo son los procesos de fijación salarial en las empresas más grandes.

Monopsonio y fijación salarial

Sidney y Beatrice Webb escribieron que «el empresario más autocrático es aquel que fija remuneración estándar para distintos tipos de trabajadores, del mismo modo que los empleadores con mayor poder fijan sus precios a partir del coste de producción y no del poder de negociación de sus clientes».[6]

Durante buena parte del siglo XX, las grandes compañías han disfrutado de una posición novedosa a la hora de organizar sus relaciones laborales. Hay casos extremos de ciudades en que una única compañía aporta el grueso del empleo local. En esas situaciones de monopsonio, una única empresa se ve obligada a ofrecer mejoras salariales para seguir aumentando el número de trabajadores.[7] Para un empleador que paga el mismo salario a trabajadores que desempeñan distintas tareas, el precio de crear un empleo más no sólo refleja el sueldo concedido al nuevo ocupado, sino también la actualización de sueldos para el resto de la plantilla. Como resultado, la compañía contrata a menos trabajadores y ofrece salarios más bajos de lo que encontraríamos en un mercado laboral competitivo, en el que hay múltiples empresas que crean empleo y riqueza.

El supuesto extremo que hemos planteado no es la norma, pero la situación de monopsonio se puede dar en otro tipo de casos más frecuentes. El poder de negociación de las empresas en el mercado de trabajo proviene, a menudo, de carencias de información. Un mercado laboral funciona en la medida en que conecta las preferencias de los profesionales con la demanda de trabajadores por parte de las empresas, de modo que la información es el

vínculo clave para que el mercado de trabajo opere de manera correcta. Bajo un escenario puro, los costes de información serían mínimos y las compañías no tardarían en encontrar a los trabajadores ideales.

No obstante, la información no es, ni mucho menos, algo accesible. De hecho, la información no se reparte de manera igualitaria entre todos los agentes del mercado laboral. En la práctica, la capacidad de un trabajador para buscar empleo está sujeta a restricciones variadas: tiempo, conocimientos, preferencias geográficas, etc. Las grandes compañías tienen una información más robusta gracias a su mayor tamaño, su grado superior de sofisticación y las economías de escala que permiten agilizar los procesos de contratación. Por el contrario, los trabajadores chocan con fricciones como la falta de información sobre las opciones que barajan las empresas, así como por los lazos personales, sociales y familiares que restringen la movilidad del empleo. Esa descoordinación crea un cierto poder de monopsonio, de manera que las grandes empresas determinan los salarios en vez de aceptar un nivel fijado por el perfecto encuentro entre oferta y demanda. Esto implica que las compañías adquieren una mayor capacidad de establecer políticas salariales, si bien las políticas retributivas no son del todo una barra libre y deben reflejar aspectos como la oferta de trabajadores y su contribución en términos productivos.[8]

En cierto modo, el poder de monopsonio y discrecionalidad que reina en la fijación de salarios por parte de las grandes empresas desempeña un rol significativo en los patrones de retribución y en las políticas de recursos humanos. Beatrice y Sidney Webb han comprobado que, a comienzos del siglo XX, las grandes compañías que dominan el mercado tienden a adoptar marcos salariales unificados, con condiciones más o menos igualadas. Esto permite explotar a su favor las eficiencias administrativas y reduce la posibilidad de que se den situaciones susceptibles de denuncias y litigios.

Algo similar es lo que anticipaban los primeros economistas que se preocuparon por estas cuestiones. Los primeros teóricos del laborismo concebían la fijación de salarios como el resultado de una negociación, aunque se centraban en estudiar el poder de negociación de los trabajadores, definido por el grado de oportunidades laborales disponibles al margen de la empresa. Richard Ely y sus discípulos «institucionalistas» destacaban el papel

de los sindicatos y la acción colectiva como factores clave para la fijación de salarios. Argumentaban que, en ausencia de sindicatos, los empresarios tienen un mayor poder de negociación, debido a la menor elasticidad en la demanda de trabajo, que a su vez se deriva de las barreras a la movilidad de los trabajadores y de la necesidad vital de tener un empleo.[9]

Generaciones posteriores insistieron en la vía «institucionalista», como Sumner Slichter, John T. Dunlop y James Healy. Muchos de sus estudios evaluaron la negociación colectiva en los años que siguieron a la segunda guerra mundial. En lo tocante a las políticas retributivas fijadas por las empresas, llegaron a conclusiones muy similares que las expuestas por sus antecesores.[10] El desarrollo de sistemas internos complejos como mecanismo para determinar los sueldos no ocurrió sólo en sectores con elevada densidad sindical: Fred Foulkes ha explicado que los mismos patrones se venían dando también en segmentos del mercado con menos presencia de las centrales de trabajadores.[11]

La literatura económica contemporánea incorpora un análisis de estas cuestiones pero también aborda el funcionamiento de los mercados de trabajo según sus distintos niveles de eficiencia. Hay quienes defienden que la existencia de complejas políticas retributivas en el seno de las grandes empresas o la existencia de grandes diferencias salariales entre los trabajadores no son más que el resultado de un entorno complejo, en el que los distintos niveles de productividad terminan resultando en distintas situaciones laborales.[12] También hay voces que explican el funcionamiento de las políticas retributivas y de los mercados de trabajo intraempresariales como el resultado de un contrato implícito que pone de acuerdo a los empresarios, neutrales ante el riesgo, con los trabajadores, que sí muestran aversión a la incertidumbre. El resultado es que los salarios se determinan con la mirada en el largo plazo, buscando acomodar ambos intereses. Incluso hay otra mirada que explica los mercados laborales internos como el método mediante el cual las compañías consiguen superar la complejidad de determinar algo tan cambiante como la responsabilidad asumida a diario por los trabajadores. En consecuencia, hay mecanismos explícitos e implícitos de contratación que previenen abusos y garantizan que, en el largo plazo, el entorno laboral se desarrolla dentro de un marco previsible de confianza.[13]

Pero ninguna de estas explicaciones aborda algo tan básico para entender el funcionamiento de los entornos laborales como su propia composición. Hablamos, al fin y al cabo, de espacios en los que se reúnen personas distintas, que a su vez tienen trayectorias sociales diferentes. El trabajo conduce a la cooperación entre trabajadores, que poco a poco desarrollan relaciones de confianza. Esto deriva en la creación de un trato humano que explica, por ejemplo, que muchos trabajadores sepan cuánto gana el compañero que se sienta en la mesa de al lado. Como es obvio, pagar sueldos dispares a trabajadores que realizan tareas similares podría tener consecuencias negativas para la productividad, pues generaría mayores niveles de conflictividad laboral y empujaría al alza el peso de los sindicatos. Por eso se imponen las políticas uniformes de salarios y condiciones, porque los niveles de productividad pueden ser diferentes pero la estandarización de la remuneración evita fricciones entre los trabajadores.

Justicia y fijación salarial

Las personas otorgan una gran importancia al sentimiento de justicia. Puede que los troncos más añejos del pensamiento económico hayan desarrollado la idea de que los individuos buscan maximizar sus ganancias en virtud de una filosofía egoísta, pero las investigaciones más recientes en terrenos tan dispares como la psicología, la toma de decisiones o la economía del comportamiento revelan que no sólo nos importan nuestras ganancias, sino que también miramos por las de los demás. De hecho, es habitual que nuestro criterio de lo que es justo y lo que no refleje un arbitraje entre nuestra situación y la de los demás. A menudo, estamos dispuestos a sacrificar nuestro propio bienestar en aras de promover una mayor justicia entre los demás.

Un buen ejemplo lo tenemos en el denominado «juego del ultimátum», tan recurrente en todo tipo de investigaciones. Consiste en plantear a dos personas un ejercicio de reparto de dinero, por ejemplo 10 dólares. El primer jugador decidirá cómo se procede al reparto. El segundo puede aceptar o rechazar el criterio expresado por el primer jugador. Si ocurre lo segundo, ambos se quedan sin nada. Si sólo nos moviésemos por el interés propio, el primer

jugador propondría un reparto desigual, quizá quedándose con 9,5 dólares y dejando 50 centavos a su compañero. ¿Qué ocurre a la hora de la verdad? Normalmente, el segundo jugador rechaza ofertas que no lleguen al 20 por ciento del valor total (en este caso 2 de los 10 dólares pendientes de reparto), a pesar de que, al menos en teoría, recibir una propuesta baja es preferible a no recibir nada. Curiosamente, los jugadores que toman la decisión inicial son conscientes de estas dinámicas, de modo que suelen ofrecer al segundo jugador el 40 o 50 por ciento del dinero pendiente de asignar.[14] Hay unos incentivos claros para que el primer jugador maximice sus ganancias, pero el juego tiende a desarrollarse en el marco de decisiones igualitarias.

Las percepciones de justicia marcan las relaciones sociales y nuestra concepción del mundo. En la medida en que los lazos personales son un elemento intrínseco del entorno laboral, es importante que las empresas eviten sentimientos de injusticia en el trabajo. Por eso, la fijación de salarios no tiene sólo que ver con aspectos productivos como los comentados anteriormente, sino que también está ligada a las valoraciones del grado de justicia en el entorno de trabajo. Daniel Kahneman, pionero en el estudio de la economía del comportamiento, explica que nuestra percepción de lo justo que puede ser un recorte salarial varía dependiendo de los factores que llevan a tomar medidas de este tipo. Así, el aumento del paro no es motivo suficiente para que los trabajadores den el visto bueno a una rebaja de sus sueldos, pero el riesgo de quiebra empresarial sí parece generar una mayor predisposición a aceptar modificaciones retributivas a la baja. Como en el juego del ultimátum, los empresarios son conscientes de estas dinámicas y procuran evitar reducciones nominales de los sueldos.

Al mismo tiempo, nuestra opinión de lo justa o no que es la compensación no depende sólo de cuánto pensamos que debemos ganar en total (es decir, considerando nuestra productividad, experiencia, preparación, habilidades, etc.), sino que también está influida por lo que queremos cobrar en términos relativos. ¿Y con quién nos comparamos? Depende de nuestra situación. Si estamos buscando empleo, tendremos en cuenta la situación del mercado laboral, de modo que aceptaremos salarios más bajos si el paro es elevado, y viceversa. No obstante, una vez estamos dentro de una empresa, el salario de referencia será el del resto de los trabajadores. En vez de pensar en

lo que ganan empleados comparables en otras empresas, nos centramos en lo que ganan nuestros compañeros,[15] abarcando no sólo a quienes asumen responsabilidades similares, sino también a trabajadores con mayor y menor peso en la organización.[16]

Las empresas de mayor tamaño han adaptado sus modelos retributivos a estas cuestiones. La igualdad horizontal impide que se perciba que alguien gana mucho más o mucho menos por un trabajo similar. La desigualdad vertical será más o menos aceptada dependiendo de la valoración que hagan los trabajadores de sus superiores y subordinados. La evidencia empírica confirma que las grandes empresas favorecen la igualdad horizontal en los salarios, hasta el punto de que la productividad individual pasa a segundo plano y el 78 por ciento de las compañías sondeadas por Truman Bewley considera que dicho modelo retributivo mejora «la armonía y la moral» de los trabajadores.[17] De hecho, los estudios sobre los mercados de trabajo muestran que la variabilidad salarial en el seno de las empresas es mucho menor que las diferencias de productividad y rendimiento de los trabajadores. Al final, se imponen salarios igualitarios para evitar las consecuencias negativas que tendría una percepción generalizada de desigualdad.

¿Y la igualdad vertical? La evidencia empírica apunta que los trabajadores suelen fijarse en sus superiores a la hora de valorar si su retribución es adecuada.[18] Esta brecha es relevante, porque si hay más desigualdad entre superior y subordinado, podemos ver un deterioro del clima laboral, incluso en el caso de que ambos estén ganando más. Para evitar este tipo de tensiones, las negociaciones colectivas en ámbitos como la industria tienden a incorporar reglas que regulan la distancia salarial entre los distintos niveles de la organización. Otras empresas y otros sectores soportan menos presiones sindicales en este sentido, pero también abogan por controlar la igualdad vertical para evitar fricciones internas. Los estudios sobre políticas retributivas encuentran que los directivos de grandes compañías en las que los sindicatos no tienen mucha presencia justifican igualmente las normas salariales apelando a la importancia de fomentar la igualdad horizontal y vertical.[19]

Por qué reducen plantilla las empresas más punteras

La búsqueda de igualdad horizontal y vertical en las políticas retributivas termina resultando en un aumento de los costes laborales derivados de desarrollar internamente todo tipo de tareas y actividades. Muchos economistas se centran en los diferenciales de productividad que hay entre las empresas o entre los trabajadores.[20] Sin embargo, la hipótesis de la «fractura laboral» pone encima de la mesa el impacto de la subcontratación y la externalización como ejes centrales del aumento de las desigualdades. En la época posterior a la segunda guerra mundial, las compañías de mayor tamaño estaban sujetas a percepciones de justicia y presiones varias que resultaban en una mayor retribución para sus trabajadores. Sin embargo, en las últimas décadas hemos visto que esos factores pierden peso y que las empresas pretenden reducir sus costes laborales a base de externalizar algunas de sus actividades.

El modelo básico de monopsonio asume que el empresario seguirá una política retributiva que tienda a la horizontalidad salarial, ya que no es fácil desarrollar una estrategia de discriminación de precios (es decir, cobrar un precio distinto según el consumidor). La necesidad de fijar el salario base para los trabajadores tiene el efecto de empujar al alza el coste de aumentar la plantilla, ya que atraer a nuevos profesionales implica abonar lo mismo a más de lo que se está ofreciendo a los trabajadores, con el agravante de que un eventual aumento salarial debería ser aplicado a toda la masa laboral.[21]

Un poder como el que otorgan las situaciones de monopsonio puede compensarse fijando primas salariales ligadas a la producción marginal de cada trabajador. Sin embargo, estos esquemas no son habituales, precisamente porque pueden generar conflictividad laboral. De modo que las empresas huyen de las políticas retributivas diferenciadas y priman políticas salariales que buscan mantener cierta igualdad horizontal y vertical.

Pero ¿qué ocurre cuando una gran empresa tiene la oportunidad de introducir distintos niveles retributivos a base de cambiar sus fronteras? ¿Qué pasa cuando la fijación de salarios ya no se refiere a una plantilla amplia y variada, sino que contempla la posibilidad de determinar el precio del trabajo derivado a organizaciones externas? ¿Qué ocurre, además, cuando distintas

compañías compiten vigorosamente entre sí para hacerse con esos contratos de externalización? Bajo este nuevo esquema, la nueva empresa se limita a pagar un coste más reducido por estos servicios y se olvida de todas las dinámicas laborales que van determinando los salarios.

Por esta vía, la compañía que opta por la externalización logra fijar a los trabajadores de acuerdo con criterios de eficiencia, lo que implica pasar de un esquema de sueldos a cambio de trabajo a uno de precio por servicio prestado. El asunto de la compensación pasa a ser ajeno, y queda fuera de la organización y se enmarca ahora en las dinámicas internas de las empresas que brindan los servicios subcontratados, de modo que, al final, emerge un mercado competitivo de servicios y desaparecen procesos que antes se desarrollaban dentro de la compañía de referencia.

Al llevar el trabajo a estas entidades satélite, las empresas desarrollan una vía para equiparar el sueldo de esos trabajadores al valor añadido que crean. Al mismo tiempo, se evitan problemas derivados de tener una plantilla más amplia (por ejemplo, se reducen las desigualdades retributivas). La compañía logra un margen con el ahorro que supone pasar a este modelo de costes y dejar atrás las antiguas políticas de horizontalidad salarial.

Como resultado, trabajadores que participan en un mismo proyecto empresarial pueden acabar recibiendo salarios muy distintos. En el caso del empleo derivado a firmas externas, su coste tenderá a reflejar la productividad marginal del trabajador. Por esta vía, las empresas sí logran asignar distintos precios por ocupado, si bien implica que parte de ese empleo se desarrolla fuera del seno de la organización. El fenómeno también tiene implicaciones para las políticas de igualdad vertical. Estas prácticas retributivas implican que una subida de sueldo a los trabajadores mejor pagados acarree inmediatamente un aumento del coste laboral del resto de los asalariados. Derivando esos trabajos a otras organizaciones, se soluciona el problema y se terminan las revisiones automáticas de sueldos que no obedecen a mejoras reales de productividad.[22]

Fijar salarios a base de fijar precios

Imaginemos que un hotel contrata directamente a todos sus trabajadores, incluyendo a los jardineros, las camareras encargadas de las habitaciones, el personal de recepción, etc. Las medidas de la igualdad salarial horizontal requerirían niveles similares de retribución en todos estos grupos. Además, las políticas de la igualdad retributiva vertical implicarían que una subida de sueldo de los directivos se traduciría en el correspondiente aumento del coste laboral de toda la plantilla.

Pero, al fin y al cabo, el principal negocio de los hoteles es la reputación. ¿Qué pasa si la cadena decide centrarse en este campo y opta por derivar a proveedores externos la prestación de los servicios de administración? Por esta vía, el coste de operar cada hotel pasaría a depender del precio ofertado por las empresas que se disputen esa prestación de servicios. Se crea, por tanto, un nuevo mercado, en el que las distintas piezas del negocio tradicional pasan a ser ofrecidas a las compañías que estén dispuestas a gestionar esas tareas a cambio de un precio determinado.

Como resultado, la cadena hotelera podrá optar entre pagar más por servicios más eficientes o pagar menos por una externalización de menor excelencia. Según comentábamos antes, esto supone pasar de sueldos a cambio de trabajo a precios por servicios prestados. La fijación salarial que afecta a la retribución de los trabajadores que operan en el hotel pasa entonces a desarrollarse fuera de la cadena, en el seno de empresas proveedoras de servicios cuyo tamaño es menor.

Al transferir el empleo a compañías más pequeñas que compiten de forma activa, la empresa logra pagar por la mano de obra un precio cercano al valor adicional de cada ocupado, lo que evita el reto de tener bajo el mismo techo a numerosos trabajadores que perciben distintos niveles de retribución. Esa «fractura laboral» entrega a los empresarios el margen resultante de pasar de un sueldo estándar a un coste laboral indirecto ajustado a productividad.[23]

Los negocios que lideran la cadena de suministro emplean esta fórmula para dividir poco a poco sus plantillas. La atención de cada firma se centra ahora en las actividades mercantiles más relevantes, y dejan en manos de los proveedores aquellos servicios que tienen una menor importancia para la propuesta de valor. En el viejo modelo, las compañías compartían los beneficios con sus trabajadores, en línea con una relación más equilibrada

entre empresarios y trabajadores. Dicho paradigma también redundaba en precios más altos. Además, implicaba retornos más reducidos para los inversores.

Por la vía de la «fractura laboral», pasa a un segundo plano el problema de la justicia en las políticas retributivas de cada empresa. Además, se abre un camino para reducir los costes de los salarios. Esto también permite reducir precios, al tiempo que se logran retornos más elevados para los inversores. En aquellas estructuras que cuentan con consumidores leales gracias a las políticas de marca y a la introducción de nuevos productos, el beneficio fluirá principalmente a los inversores.[24] Al externalizar el trabajo, la redistribución de las ganancias redundará en un aumento de la rentabilidad que favorecerá principalmente a las cúpulas corporativas.

Aumento de la desigualdad y «fractura laboral»

La hipótesis de la «fractura laboral» sugiere que el aumento de la desigualdad debe explicarse en relación con fenómenos que suelen quedar en segundo plano cuando se tocan estas cuestiones. Bajo esta tesis, los sueldos de los trabajos externalizados tienden a ser más bajos que los de los empleos que siguen en el seno de la empresa de referencia. Hay estudios que confirman empíricamente esta predicción.

El fenómeno empezó a desarrollarse primero en campos como el mantenimiento o la seguridad. En el año 2000, el 45 por ciento de los profesionales de la limpieza y el 70 por ciento de los guardias de seguridad estaban empleados a través de una subcontratación.[25] Mover estos empleos del interior al exterior de las organizaciones ha redundado en sueldos más bajos.[26] Para Samuel Berlinski, los profesionales de la limpieza que trabajan a través de una empresa externa ganan un 15 por ciento menos. Entre los guardias de seguridad, el diferencial es negativo en un 17 por ciento.[27] Por su parte, Arandajit Dube y Ethan Kaplan encuentran que las reducciones salariales motivadas por la «fractura laboral» se mueven entre el 4 y el 7 por ciento entre los profesionales de la limpieza, y oscila entre el 8 y el 24 por ciento en el caso de los guardias de seguridad.[28]

Por su parte, Deborah Goldschmidt y Johannes Schiemer han estudiado el efecto reciente de este fenómeno en la estructura salarial alemana. Según sus trabajos, desde la década de 1990 se observa un aumento notable de la externalización de distintas tareas del hogar. Comparando el coste de contratar directamente a un trabajador o contratar el servicio mediante una empresa, encuentran que la «fractura laboral» reduce sueldos entre un 10 y un 15 por ciento. Ajustando los datos para considerar los distintos niveles de capital humano, Goldschmidt y Schiemer siguen encontrando que la pérdida de ingresos está ligada al proceso de canalizar el empleo por la vía de la subcontratación.[29]

No obstante, esta interpretación también tiene notables implicaciones para el debate sobre la desigualdad de ingresos y la evolución de la distribución de la renta. La creciente divergencia en los salarios se puede explicar, en parte, por la mayor desigualdad interna en las empresas (directivos que ganan mucho más que los subordinados), pero también puede abordarse a base de comparar las diferencias entre unas compañías y otras (dispersión de salarios entre la empresa de referencia y sus proveedores). La tesis de la «fractura laboral» sugiere que el segundo factor merece nuestra atención, pues su contribución al aumento de la desigualdad es significativo.

Entre las élites empresariales, los beneficios pasarían a derivar de un correcto manejo interno de las áreas clave para la creación de valor. Los trabajadores que sigan ocupados en el seno de la organización se beneficiarían del crecimiento empresarial, mientras que la competencia por prestar servicios externalizados resultaría en peores salarios para los ocupados que se encarguen de asumir estas tareas. Esa competencia entre compañías especializadas en contratos de externalización redunda en mercados cada vez más competitivos y con pocas barreras de entrada, de modo que los beneficios se resienten y los sueldos acaban recogiendo la productividad marginal.

La explicación de la «fractura laboral» describe procesos de externalización que ya conocemos de sobra en ámbitos como la industria. Pensemos, por ejemplo, en compañías como Apple. En vez de centrarse en el desarrollo de *hardware*, la división tecnológica se preocupa de los servicios

digitales, la marca y el diseño. El resto de sus tareas pasa a manos de proveedores externos, ya que el objetivo último es concentrar la actividad en aquellos ámbitos que arrojan retornos más elevados.

Por tanto, la tesis de la «fractura laboral» es consistente con los informes y las investigaciones que apuntan a una creciente desigualdad salarial en ámbitos como las franquicias. El *branding*, la construcción de la marca, se convierte en un componente crítico de la actividad empresarial, del mismo modo que la calidad de la comida y la bebida es clave para el sector de la restauración. En un mismo sector, las empresas con una marca más fuerte abonan unos salarios más elevados que los de la competencia.[30] Este fenómeno se acentúa con el desarrollo de las franquicias, que permiten separar los ingresos generados por el desarrollo de la marca de las rentas obtenidas por la gestión cotidiana del producto o el servicio ofertado. De esta forma, la empresa matriz atesora buena parte del valor generado por la marca y los franquiciados se deben conformar con el resto.[31] El fenómeno es especialmente pronunciado en el caso de las cadenas de comida rápida o de los establecimientos hoteleros, que desde la década de 1980 han vivido la expansión del modelo de franquicia. La consecuencia del fenómeno ha sido una reordenación de las estructuras salariales. Como un volumen creciente de la fuerza laboral está en manos de los franquiciados, el empleo total queda fragmentado y el poder de negociación de los trabajadores va en aumento. Por el contrario, la empresa matriz mantiene una plantilla más reducida pero mejor pagada, lo que apuntala las desigualdades salariales entre unas compañías y otras.[32]

Hay cada vez más investigaciones que se centran en considerar la hipótesis de la «fractura laboral». Los trabajos de Erling Barth, Alex Bryson, James Davis y Richard Freeman encuentran que el grueso de la dispersión salarial entre 1992 y 2007 se debe al aumento de la varianza de ingresos entre unas empresas y otras, en vez de al aumento de las diferencias de retribución en el seno de cada compañía. Barth, Bryson, Davis y Freeman determinan que alrededor del 80 por ciento del aumento de la desigualdad se debe a la «fractura laboral» y no a crecientes diferencias internas en la retribución de los trabajadores.[33]

Jae Song y su equipo van por el mismo camino. Frente al relato habitual, que liga el aumento de la desigualdad a los mayores sueldos de las cúpulas empresariales, sus estudios apuntan que la desigualdad de renta creada entre 1978 y 2012 en empresas con menos de 10.000 trabajadores se debe a las diferencias que hay entre las políticas retributivas de unas y otras compañías. La desigualdad interna, con ejecutivos cada vez mejor pagados en comparación con el resto de la plantilla, sería un fenómeno ligado exclusivamente a las empresas de gran tamaño (más de 10.000 ocupados).[34] En el resto de los casos, la «fractura laboral» sería el principal motivo del aumento de las divergencias económicas.

También David Card, Jörg Heining y Patrick Kleine opinan que las explicaciones sobre la evolución de la desigualdad de ingresos en Alemania se deben a una combinación de factores internos y externos. En el caso del país teutón, la mitad de las divergencias vendría por un mayor diferencial salarial en el seno de las empresas, pero la otra mitad se explicaría por los distintos esquemas retributivos de unas y otras compañías.[35]

Estos estudios sugieren que las desigualdades salariales no se deben a una mayor diferencia retributiva entre compañeros, sino a una dispersión retributiva acelerada por el proceso de la externalización. A un lado quedarían las empresas de referencia, con una masa laboral más pequeña que sale beneficiada. Al otro lado, las compañías que brindan servicios auxiliares y complementarios, que absorben un número creciente de trabajadores y ofrecen condiciones menos beneficiosas. Todo en línea con la tesis de la «fractura laboral», en la medida en que la externalización marca esos distintos mecanismos de fijación de salarios.

Esta explicación no implica que la desigualdad en el seno de las empresas se mantenga constante. Es posible que así sea, sobre todo si se producen cambios en las normas sociales y en el criterio de justicia que influye en las decisiones sobre el sueldo de los directivos. Por ejemplo, los consejeros delegados de empresas que han externalizado sus tareas auxiliares y complementarias pueden concentrarse en crear valor añadido, generando beneficios más elevados y obteniendo a cambio sueldos más abultados. Es lo que Piketty llama el «despegue de los superdirectivos», una interpretación reforzada por las informaciones que dan cuenta de la evolución de los salarios

de los ejecutivos en ámbitos como la tecnología o las finanzas. Pero ¿qué pasa con los consejeros delegados de aquellas empresas que se limitan a brindar servicios de externalización? Su valor añadido es menor, de modo que tienen menos posibilidad de disparar sus ingresos, por mucho que sigan ganando mucho más que un trabajador medio. De modo que la desigualdad general se exacerba, también por los cambios en los valores y las normas sociales, por las alteraciones en los patrones de gobierno corporativo y por otros factores que empujan al alza un aumento desorbitado de determinados sueldos.

En resumen, los estudios publicados recientemente ofrecen evidencia consistente con la tesis de la «fractura laboral». Esa fisura en los lugares de trabajo separa la actividad económica: a un lado, las empresas líderes; a otro lado, las sociedades complementarias. Así pues, el problema de sueldos que anticipaban Sidney y Beatrice Webb queda superado a base de transformar el entorno corporativo y convertir la fijación de los salarios en un mero asunto de precios. El fenómeno ha tenido un impacto notable: ha perjudicado a los trabajadores que hasta ahora se beneficiaban de los patrones de justicia que aseguraban un reparto equilibrado de los retornos empresariales.

Retos para la investigación: fijación de salarios, «fractura laboral» y desigualdad

Thomas Piketty afirma en *C-21* que «la teoría de la productividad marginal se queda corta a la hora de explicar las diferencias salariales que vemos en distintos países y sectores. Para poder explicar en profundidad estas dinámicas, hay que introducir otros factores en nuestro análisis, como las instituciones o las reglas que gobiernan el funcionamiento del mercado de trabajo en cada sociedad».

John Dunlop, Frederick Meyers, Clark Kerr, Lloyd Reynolds… Hay una larga lista de académicos estadounidenses que, tras la segunda guerra mundial, desarrollaron interesantes líneas de investigación sobre el mercado de trabajo. Sus estudios estaban profundamente influenciados por sus propias experiencias vitales: aquellos economistas participaron como mediadores en procesos de negociación colectiva, se sumaron a la actividad pública en

órganos del Departamento de Trabajo y ayudaron a resolver conflictos laborales en sectores como el carbón, el acero o la construcción. Por este motivo, estas investigaciones reflejan una gran preocupación por las instituciones que forjan los sueldos, los beneficios sociales y las condiciones de trabajo.[36]

En la década de 1960 aparece una nueva oleada de académicos volcados en el análisis de lo laboral. Esta vez, sus investigaciones funden el marco neoclásico con los desarrollos matemáticos, en línea con las innovaciones introducidas por Paul Samuelson. Esto implica que el análisis institucional empezó a perder peso, mientras que el estudio de los salarios y del entorno laboral evolucionó hacia una nueva concepción marcada por la oferta y la demanda de trabajo como factor productivo.[37] Investigadores como Gary Becker, H. Gregg Lewis, Jacob Mincer y Sherwin Rosen son algunos de los principales nombres de la época. El estudio del trabajo hunde ahora sus raíces en modelos teóricos y procesos matemáticos, apoyándose en la abundancia de datos que empiezan a ofrecer las estadísticas oficiales y en los desarrollos tecnológicos que brindan los ordenadores y la informática. Desde este prisma, el rol de las instituciones en el proceso de fijación salarial pasa a ser secundario, mientras que las explicaciones teóricas descansan en modelos económicos y estadísticos cada vez más complejos y sofisticados.[38] Más adelante, en las décadas de 1980 y 1990, economistas punteros como David Card, Richard Freeman, Daniel Hamermesh, Larry Katz o Alan Krueger reintroducen consideraciones institucionales en el estudio del mercado de trabajo. Sin embargo, la atención a los procesos de fijación de salarios no ha vuelto a cobrar la relevancia que tuvo antaño, de modo que los estudios que sí incorporan esta dimensión siguen bebiendo de aquella época.

Como apunta Piketty en *C-21*, examinar la estructura de la desigualdad exige incorporar un análisis afinado y detallado de las instituciones y del proceso de fijación de salarios. Este reto es crucial para entender cómo se distribuyen las rentas del trabajo, un tema central para las preguntas sobre la desigualdad que hace el economista galo en su libro sobre la desigualdad.

Siguiendo la hipótesis de la «fractura laboral», hay cuatro grandes áreas de investigación que deberían guiar los nuevos procesos de investigación. Son las siguientes:

- Tenemos que expandir nuestro conocimiento de las normas y criterios de justicia que imperan en los distintos ámbitos de la economía. Por ejemplo, cuando se habla de la brecha entre la retribución de los ejecutivos y el salario del resto de los trabajadores, ¿estamos ante un fenómeno equilibrado o su incidencia es mayor en las firmas punteras que en el resto? ¿Tiene sentido, por tanto, explorar las teorías de los superdirectivos que han planteado autores como Barth, Bryson, Davis, Freeman, Song o el propio Piketty? Por ejemplo, Song ha comandado investigaciones que evalúan el aumento salarial del 0,2 por ciento más rico. Según sus trabajos, los directivos de empresas con más de 10.000 trabajadores experimentan una notable prima salarial en relación con el resto de los asalariados de la firma. Esto indicaría un *big bang* en la distribución interna de los beneficios que cosechan las compañías, lo que beneficia a las élites directivas.

  Estudiar los procesos de fijación salarial implica recurrir a una amplia gama de herramientas metodológicas. Hay nociones de justicia y motivaciones de comportamiento que están cobrando relevancia en el campo económico, pero también es preciso ampliar el enfoque y considerar otros aspectos. Como apunta Piketty, «el problema que tenemos es el de explicar de dónde vienen y hacia dónde van las normas sociales que influyen en la fijación salarial, de modo que hay cuestiones sociológicas, psicológicas, culturales y de historia política que tienen que entrar en la ecuación, como también debe ocurrir con las creencias y las percepciones sociales».[39]
- En este sentido, ¿cuál es el rol que desempeñan las normas sociales a la hora de fijar los sueldos en las capas bajas de las industrias que han vivido la «fractura laboral»? ¿Cómo se determinan los salarios en estos ámbitos tan competitivos, marcados por las regulaciones vigentes pero también por la presión que ejerce el desplazamiento de trabajadores? Hay, de hecho, un cuerpo reciente de literatura económica que analiza el papel de las redes sociales en las expectativas salariales.[40] ¿Influyen estas plataformas en las políticas retributivas de las compañías que pagan unos salarios más bajos? ¿Qué rol tiene el salario mínimo en todo esto? Dar respuestas a estas preguntas nos ayuda a entender mejor cómo

funciona el mercado de trabajo y cómo se pueden desarrollar reformas políticas que respondan adecuadamente a los problemas que enfrentan los trabajadores.

- En este sentido, la «fractura laboral» empezó por las tareas auxiliares pero ha empezado a abarcar empleos más cualificados, desde los recursos humanos a la asesoría jurídica, pasando por la comunicación o la ingeniería. ¿Qué está pasando en estas capas? ¿Qué implica la externalización de posiciones que históricamente ostentaban un importante poder de negociación salarial debido a su nivel medio-alto de capital humano? ¿Cómo cambian los salarios de estos trabajadores tras la explosión de la subcontratación de estas tareas?
- Si la «fractura laboral» nos permite explicar mejor algunos de los fenómenos que estamos viendo en el mercado de trabajo, entonces debemos construir modelos económicos más complejos, que permitan investigar a fondo los mecanismos de este fenómeno. Richard Freeman apunta que «el estudio de la "fractura laboral" resulta complejo desde el punto de vista económico. El modelo básico predice que la competición reduce la variación de salarios entre trabajadores comparables, pero estos modelos no reflejan toda la complejidad que encierra el mercado real. Por tanto, hay que resolver el rompecabezas de la «fractura laboral» a base de reevaluar nuestra concepción del mercado de trabajo y de las ciencias sociales. Necesitamos un modelo que vaya más allá del análisis estándar y que permita considerar también las nuevas fórmulas que determinan los salarios».[41]

En este capítulo hemos incluido algunas referencias a los trabajos empíricos que ya están empezando a caminar en esta dirección. Cada vez hay más economistas preguntándose qué papel desempeña la «fractura laboral» en la creciente desigualdad salarial que vemos en Estados Unidos y otros países.[42] Hace falta ahondar en esta línea, tal y como recomienda Freeman. De hecho, el propio Piketty afirma que «el problema de la desigualdad afecta a todas las ciencias sociales, no sólo a una de sus disciplinas».[43]

Como académico, llevo muchos años explorando la cuestión de la desigualdad de renta. Además, he tenido la oportunidad de dirigir una agencia del gobierno de Estados Unidos que se ocupa precisamente del cumplimiento de las normativas laborales. Por tanto, mi experiencia me permite afirmar de manera enfática que hay cuestiones fundamentales que debemos estudiar para entender mejor la evolución de la desigualdad en nuestras democracias.

Nota final

Las opiniones expresadas en este capítulo no reflejan necesariamente la opinión del Departamento de Trabajo de Estados Unidos. Para la investigación y redacción de este trabajo no se ha empleado ningún tipo de recurso público.

TERCERA PARTE

Dimensiones de la desigualdad

Capítulo 10

El peso creciente de las rentas del capital y su efecto en la desigualdad de ingresos a nivel mundial

BRANKO MILANOVIC

A menudo asumimos que quienes tienen un importante nivel de ingresos derivado de las rentas del capital son también quienes se colocan a la cabeza en las listas de riqueza. Esta idea está implícita en el análisis de Piketty, que afirma que el aumento del peso de las rentas del capital sobre la renta nacional total genera un repunte generalizado de la desigualdad. En este capítulo, el economista Branko Milanovic se pregunta hasta qué punto esto es cierto.

Milanovic imagina tres tipos de sociedades. Una es socialista, con una distribución igualitaria del capital. Otra refleja un escenario de capitalismo clásico, en el que los trabajadores reciben la totalidad de sus ingresos de las rentas del trabajo y los capitalistas viven íntegramente de las rentas del capital. La tercera apunta a un capitalismo moderno, en el que las rentas del capital y del trabajo fluyen a todas las capas de la sociedad.

A partir de estos tres supuestos, Milanovic estudia qué ocurre con la desigualdad, empleando como indicador de referencia el coeficiente Gini (referido a las diferencias en la distribución de la renta) y planteando qué ocurre con dicha tasa cuando aumenta el peso de las rentas del capital (α). Milanovic concluye que el entramado institucional es muy relevante a la hora de marcar la senda de la desigualdad. Que un repunte del peso de las rentas del capital se traduzca en una mayor divergencia de ingresos dependerá del tipo de sociedad en el que estemos viviendo. En el modelo de

capitalismo moderno, el aumento de α *sí genera un repunte del coeficiente Gini; en el sistema de capitalismo clásico, el aumento de la desigualdad sólo ocurre a partir de ciertos niveles; por último, en un paradigma socialista vemos que la evolución alcista de* α *no implica un mayor coeficiente Gini.*

Contribuciones metodológicas de *C-21*

A la hora de comentar *El capital en el siglo XXI*, es preciso diferenciar tres aspectos. En primer lugar, está la metodología y el trabajo de análisis realizado por Piketty. En segundo, las recomendaciones aportadas por el autor. Y por último lugar, las proyecciones de futuro recogidas en *C-21*. Es importante hacer esta diferenciación, porque es posible estar de acuerdo con el trabajo de análisis sin compartir las recomendaciones o las proyecciones de futuro, o viceversa.

Quizá la metodología y el trabajo de análisis de Piketty constituyen su principal aportación. *C-21* presenta una mirada novedosa al fenómeno económico de la desigualdad y ayuda a entender mejor la evolución pasada, presente y futura de la riqueza. Por tanto, el impacto del libro no sólo resulta interesante para el debate que se ha abierto en los últimos años, sino que también nos invita a mirar de otro modo la historia de la desigualdad, desde la Antigua Roma a la Francia prerrevolucionaria.

La contribución metodológica más importante del libro de Piketty es la de unificar el estudio del crecimiento económico con la distribución funcional del ingreso y la desigualdad individual de renta.[1] Los modelos walrasianos sí relacionan estos tres enfoques, pero el tratamiento económico habitual tiende a estudiar estas cuestiones por separado. La distribución funcional del ingreso ha ocupado principalmente a los economistas marxistas. Entre los neoclásicos, lo habitual ha sido pensar que el peso de las rentas del trabajo y del capital se mantiene más o menos constante, mirada que siguió en pie hasta no hace mucho, cuando el interés por estas cuestiones volvió a cobrar relevancia.[2] En

la medida en que Piketty ha enfatizado el creciente peso de las rentas del capital, su libro *C-21* ha desempeñado un papel significativo a la hora de reforzar este debate.

El análisis de la desigualdad individual de renta acostumbra a ser estudiado por separado. En un mundo walrasiano, los actores que participan en el mercado entran con una dotación predeterminada de capital y trabajo. En la medida en que la distribución de esa dotación no suele ocupar a los investigadores económicos, la distribución individual de la renta tiende a ser interpretada como una consecuencia ligada al rumbo que sigue el mercado. Pero, en *C-21*, Piketty apunta que el aumento o el descenso de la ratio riqueza/renta viene marcado por la evolución de lo que el economista galo considera la «contradicción esencial del capitalismo». Ese «pilar de la desigualdad» es la ecuación $r > g$, que nos dice que el retorno de las rentas del capital tiende a ser superior a la tasa de crecimiento económico. Por tanto, esto conduce a un mayor peso de las rentas del capital y, al mismo tiempo, genera una mayor desigualdad individual de renta.

En este capítulo me concentro en este último punto. A menudo se da por sentado que un mayor peso de las rentas del capital redunda en un aumento de la desigualdad de ingresos. Esta mirada no es extravagante, porque durante buena parte de la historia económica hemos visto que aquellas personas que obtenían más rentas del capital eran también aquellas que se colocaban en la cúspide de la distribución total de los ingresos, lo que a su vez redundaba en un aumento de las diferencias de renta.

En un trabajo reciente dedicado a investigar el vínculo entre un mayor peso de las rentas del capital y la evolución de la desigualdad en el largo plazo, Erik Bengtsson y Daniel Waldenström llegan a remontarse al siglo XIX para demostrar que esta correlación ha sido históricamente positiva y robusta. Tras considerar quince países desarrollados, Bengtsson y Waldenström concluyen que cada punto porcentual de aumento en el peso de las rentas del capital se traduce con un repunte del 0,89 por ciento en las rentas del 1 por ciento de mayores ingresos. Los datos se pueden ajustar para considerar otras variables, pero las conclusiones siguen siendo estadísticamente significativas.[3] En la misma línea van los trabajos de Margaret Jacobson y Filippo Occhino, que se centran en Estados Unidos y determinan que un 1 por

ciento de aumento en el peso de las rentas del capital sobre el total de la renta nacional tiende a incrementar el coeficiente Gini de desigualdad en niveles que van del 0,15 al 0,33 por ciento.[4]

Maura Francese y Carlos Mulas-Granados se centran en el período que va de 1970 a 2010. Ambos consideran cuarenta y tres países y extraen su base estadística del Estudio de Ingresos de Luxemburgo. A continuación, desagregan el cambio observado en el coeficiente de Gini para considerar sus distintos componentes: concentración de las rentas del trabajo y del capital, efecto de los impuestos y las transferencias sociales, etc.[5] Al contrario que Bengtsson y Waldenström, Francese y Mulas-Granados encuentran que el impacto de un mayor peso de las rentas del capital en la desigualdad es muy pequeño, mientras que la mayor concentración de los salarios explica el aumento de las divergencias totales. Su estudio queda rematado con un análisis de regresión que abarca noventa y tres países para 1970-2013 y compara el peso de las rentas del capital con la evolución del coeficiente de Gini. Una vez más, el rol de las rentas del capital se antoja insignificante a la hora de considerar el aumento de la desigualdad.[6] Por tanto, el vínculo entre un mayor peso de las rentas del capital y un aumento de la desigualdad no es tan sencillo y evidente como podría parecer. Incluso cuando se detecta una relación positiva entre ambos factores, la fortaleza de esa relación se antoja variable.

El capítulo sigue una estructura determinada. Primero me refiero al vínculo entre el aumento en el peso de las rentas del capital (al que Piketty identifica como α) y el coeficiente de Gini, que mide la desigualdad de ingresos entre las personas. A continuación, estudio tres posibles escenarios: un modelo socialista, uno de capitalismo clásico y otro de capitalismo moderno. Después, presento análisis empírico apoyado en 138 encuestas armonizadas que cubren 17 economías desarrolladas. Por último, evalúo posibles respuestas políticas.

Antes de embarcarnos en el estudio de la relación entre α y Gini, es importante indicar por qué esto es importante. Un mayor peso de las rentas del capital no constituye, *per se*, un «problema» de desigualdad, porque no lleva necesariamente a un repunte de la desigualdad de ingresos. Por ejemplo, cuando la distribución del capital es más o menos igualitaria, un repunte de α puede generar un descenso de la desigualdad o, simplemente, dejarla

inalterada. Por tanto, incluso entre quienes defienden un alto nivel de igualdad, el aumento en el peso de las rentas del capital no tiene por qué constituir un «problema» en sí mismo. No obstante, también es cierto que la distribución del capital tiende a ser desigual, motivo por el cual planteo como posible solución una mayor igualdad en la propiedad de capital. Estas lecciones son importantes para lidiar con la desigualdad, sobre todo en sociedades prósperas en las que la ratio riqueza/renta implica que, o el retorno del capital se reduce, o un segmento cada vez más ancho de la producción nacional quedará atesorado en las manos de los propietarios de capital. Por tanto, hay que elegir entre permitir que la desigualdad siga aumentando, intentar reducirla a través de los impuestos o trabajar para reducir la concentración del capital.

Centrarse en la distribución de activos es, en mi opinión, una receta más interesante que los impuestos a la riqueza propuestos por Piketty. Pero, tomemos una vía u otra, hablamos de recetas complementarias que abordan el mismo asunto: a saber, el aumento de la desigualdad en las sociedades más ricas.

Sobre la distribución de los ingresos

El principal lazo entre la distribución funcional de la renta y la desigualdad de ingresos viene dada por la ecuación $r > g$. No obstante, para que esa ecuación redunde en una desigualdad más pronunciada, es preciso que se den una serie de requisitos.[7] En primer lugar, r debe ser empleado mayoritariamente para la inversión y no para el consumo. Si todo r fuese simplemente consumido por los capitalistas, la ratio K/Y permanecería constante y no habría un aumento en $\beta = K / Y$ ni en el peso de las rentas del capital, α. Debraj Ray se ha centrado en este punto a la hora de criticar las conclusiones de *C-21*.[8] También Yew-Kwang Ng ha seguido esta línea.[9] Sin duda, hablamos de un argumento formalmente correcto, pero también creo que esta interpretación erra el tiro porque no entiende la verdadera naturaleza del capitalismo y de los capitalistas. Si a los capitalistas solo les interesase el consumo y se dedicasen a gastar buena parte de sus rentas, entonces las advertencias teóricas de Ray se

cumplirían en la realidad. Pero los capitalistas son precisamente capitalistas porque no consumen todas sus rentas, sino que procuran expandir el alcance de su patrimonio a base de reinvertir *r*. Asumir que la tasa de ahorro de *r* es cercana a 1 implica recoger las contribuciones teóricas de Marx, Ricardo, Kalecki, Solow o Kaldor, pero también guarda coherencia con el comportamiento empírico de los ricos y con el funcionamiento real del sistema capitalista.[10]

Pero el aumento de β e incluso el de α no son suficientes para que aumente la desigualdad de ingresos entre las personas. Para que esto ocurra, la concentración de las rentas del capital debe ser significativa. Dado que trabajamos sólo con dos factores de ingresos (a saber, trabajo y capital), un aumento de la tasa general de desigualdad de ingresos exige que el factor que está distribuido de forma más desigual gane peso frente al que está repartido más equitativamente. Con las rentas del capital, es fácil que se cumpla esta regla, ya que la concentración patrimonial tiende a ser superior a la de ingresos. En Estados Unidos, el coeficiente de Gini que mide el reparto de las rentas del capital ronda los 80 puntos, frente al Gini del reparto de las rentas del trabajo, que ronda los 40 puntos. Esta situación, muy similar a la de otros países, se explica, entre otros factores, por el hecho de que un tercio de la población no tiene ningún activo y, por tanto, no obtiene ningún ingreso derivado de la posesión de capital.

La mera concentración de una fuente de ingresos no implica necesariamente un aumento de la desigualdad. En los beneficios por desempleo, el Gini es superior a 90 puntos, ya que la mayoría de la gente no cobra estas ayudas reservadas a los desempleados. Sin embargo, como quienes perciben estas ayudas no suelen tener muchos otros ingresos, un aumento en el cobro de estas rentas sí genera mayor desigualdad en términos generales.

Por lo general, quienes más ganan suelen ser también quienes más capital amasan. Hay una correlación muy alta entre figurar a la cabeza de las listas de propietarios de capital y liderar también los ránkings de ingresos totales. De modo que, por norma, quienes obtienen más rentas del capital suelen ser

también quienes constituyen las élites económicas de cada país. Empíricamente, esta intuición teórica se cumple en la práctica totalidad de los casos evaluados.

A menudo, partimos de que un mayor peso de las rentas del capital genera más desigualdad de ingresos porque asumimos una serie de puntos. Pensamos, por ejemplo, que la tasa de ahorro es elevada entre los capitalistas. También partimos de que existe una elevada concentración en la tenencia de activos. Y, además, interpretamos que quienes reciben el grueso de sus rentas del capital son, por lo general, personas ricas. Pero la realidad es más compleja y exige explorar estas cuestiones de forma más precisa.

Sabemos que el coeficiente de Gini puede ser desagregado en dos formas de desigualdad: la de capital (c) y la de trabajo (l), tal y como vemos en (1):

$$G = s_l R_l G_l + s_c R_c G_c \qquad (1)$$

En esta ecuación, s_i equivale al peso que tiene cada fuente de ingresos (*i*-th), mientras que R*i* será la correlación entre dicha fuente y la renta total percibida. Por otro lado, G*i* es el coeficiente Gini de cualquiera de las fuentes de ingresos considerada, mientras que G será el Gini total. R_i equivale a la *ratio* de los dos coeficientes de correlación (ρ), concretamente a la que vincula la fuente de ingresos con el ránking (*r*) del perceptor en la distribución total del ingreso (ordenada de más pobre a más rico). Para las rentas del capital, la ratio de correlación sería la siguiente:

$$R_c = \frac{covar(r(y),c)}{covar(r(c),c)} = \frac{\rho(r(y),c)\sigma_{r(y)}\sigma_c}{\rho(r(c),c)\sigma_{r(c)}\sigma_c} = \frac{\rho(r(y),c)}{\rho(r(c),c)} \qquad (2)$$

Si la posición del perceptor de las rentas en la distribución total de la renta coincide con sus ingresos derivados de las rentas del capital, podremos decir que $R_c = 1$. En otros casos, ρ (r (y), c) < ρ (r (c), c) y $R_c < 1$. Para el caso de los beneficios por desempleo, $R_i < 0$.

Para que un aumento del peso en las rentas del capital (s_c)[11] incremente la desigualdad total de ingresos, deben existir dos mecanismos de transmisión: el coeficiente de Gini de la distribución de las rentas del capital (G_c) y R_c, que deberán registrar valores positivos y elevados.[12]

El resto del capítulo aborda estos mecanismos de transmisión de desigualdad. La ecuación (2) nos da la definición de R_c, que podemos denominar «elasticidad de transmisión» entre el cambio en el peso de las rentas del capital y las variaciones en la desigualdad total de ingresos. La definición de G_c es estándar, con un coeficiente de Gini calculado para toda la distribución de ingresos y con las personas ordenadas según cobren más o menos rentas del capital, en vez de por la totalidad de su renta como se suele hacer cuando se calcula el Gini de ingresos totales. Cada punto de aumento del Gini que mide la concentración de las rentas del capital tendrá efectos en R_cS_c y conllevará un aumento del Gini total. De modo similar, conforme el peso de las rentas del capital gane un punto, el Gini subirá como resultado de $R_cG_c - R_lG_l$.

Transmisión de una mayor cuota de las rentas del capital a la desigualdad de ingresos: tres sistemas sociales

Resulta especialmente útil considerar tres tipos de sistemas sociales para observar en qué modo afecta al reparto de la renta un aumento en el peso de las rentas del capital.

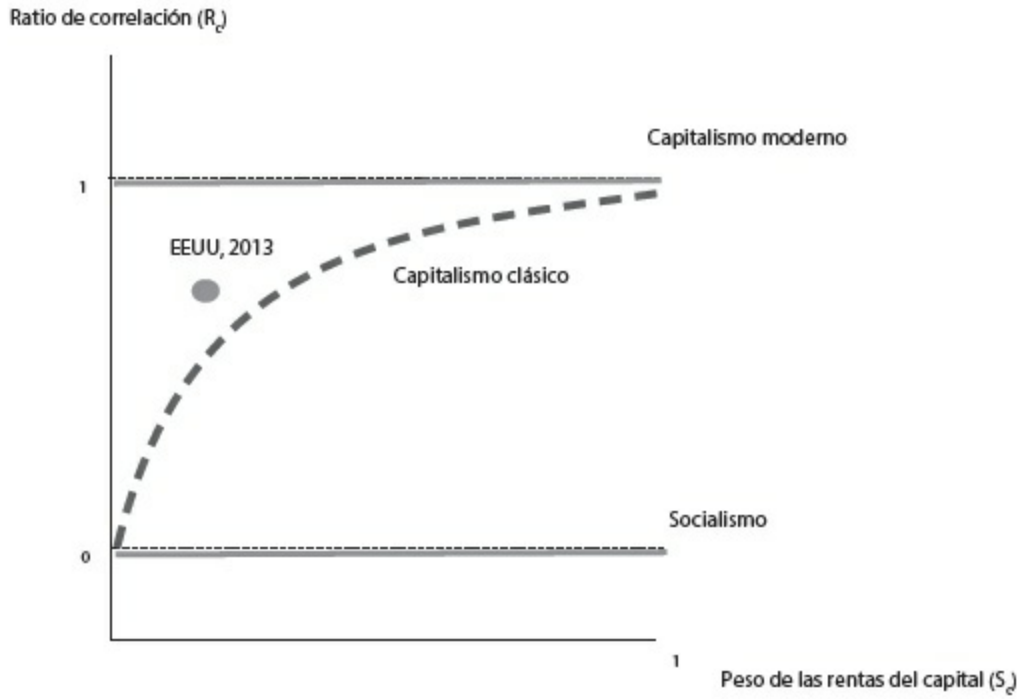
SOCIALISMO: asumimos que, en un paradigma socialista, las rentas del capital se distribuyen de forma igualitaria. Esto puede ocurrir de dos formas: que todo el capital sea público, para proceder después a un reparto equitativo, o que cada miembro tenga un mismo porcentaje del capital total, obteniendo del mismo idénticas tasas de retorno.[13] Una alternativa puede ser la propuesta de dividendo social que hizo James Meade en las décadas de 1970 y 1980. Otra fórmula que iría en este sentido sería la de la «herencia mínima», propuesta y desarrollada por Tony Atkinson.[14] Pero estos esquemas difieren

del modelo socialista que estamos estudiando, en la medida en que Meade y Atkinson sólo plantean el reparto de una parte de las rentas del capital, en vez de su totalidad.

En este supuesto, $r > g$ deja de transmitirse en una mayor desigualdad de renta, porque $G_c = 0$. En una sociedad así, podemos expresar la renta de cada individuo i (y_i) como $y_i = l_i + \bar{c}$, donde las rentas del trabajo l se distribuyen de acuerdo con la mediana de $\bar{l}$ y la desviación estándar σl $l{:}N(l, \sigma l)$ mientras que las rentas del capital son una $\bar{c}$ constante. Rc será igual a cero, en la medida en que la correlación entre la posición en la distribución del ingreso y el peso de las rentas del capital sea 0 y el numerador de (2), ρ (r (y), c), también equivalga a 0.

Llegamos al mismo resultado si distribuimos el capital de forma aleatoria entre las personas, con independencia de cuáles sean sus rentas del trabajo. En ese caso, G_c arrojará un resultado positivo y el ingreso personal quedará expresado como $y_i = l_i + c_i$, donde las rentas del trabajo y del capital se distribuyen de forma normal $l{:}N(l,\sigma l)$ y $c{:}N(c,\sigma c)$, pero no guardan ningún tipo de correlación. La «transmisión» también volverá a fallar, porque no hay una asociación clara entre ser un capitalista y tener unos ingresos más altos. Puede que Rc sea positivo o negativo, dependiendo de cómo resulte el reparto aleatorio de las rentas del capital, pero el resultado final no tendría apenas cambios.[15]

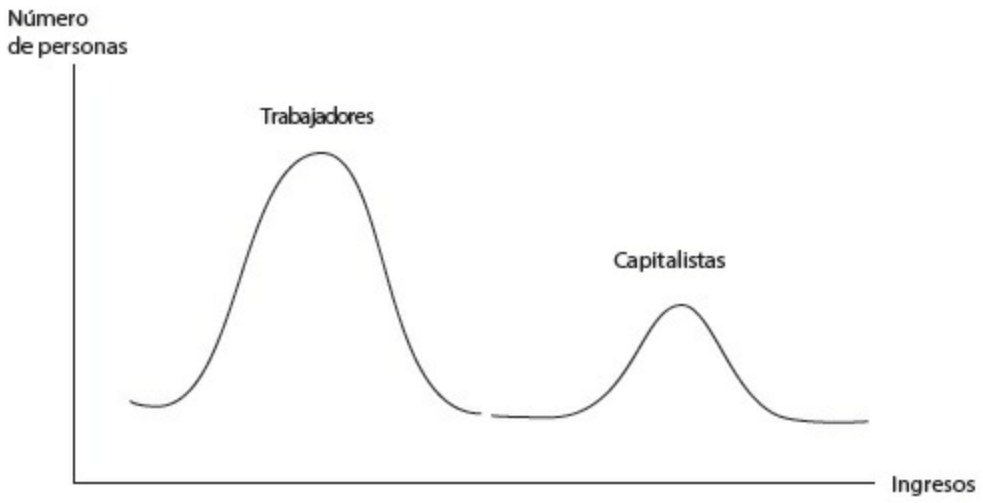
FIGURA 10.1 **Transmisión de un aumento en la cuota de las rentas del capital en el coeficiente de desigualdad de ingresos.**



Nota: La gráfica refleja los tres sistemas sociales planteados y muestra cómo transmiten un aumento en el peso de las rentas del capital en los niveles de desigualdad de renta total.

En cualquier caso, la transmisión de un mayor peso de las rentas del capital a la distribución de la renta será débil, arrojando un resultado nulo o casi nulo, con independencia del valor que tomemos para s*c*. Así lo vemos en la figura 10.1, en la que la línea que muestra los resultados de un modelo socialista arroja un idéntico nivel de R*c* = 0 en todos los valores de s_c. En esencia, el grado de desigualdad de la renta que observamos es totalmente independiente y está absolutamente aislado del peso que tienen las rentas del capital.

FIGURA 10.2 **Estructura social del capitalismo clásico, simplificada.**



Nota: La estructura social del capitalismo clásico puede representarse con el reflejo de dos grupos, trabajadores y capitalistas, con distinto tamaño y distintos niveles de ingresos.

CAPITALISMO CLÁSICO: En el sistema de capitalismo clásico, la propiedad del capital y del trabajo está completamente separada, en la medida en que los asalariados logran todos sus ingresos del trabajo y no perciben rentas del capital, mientras que los capitalistas viven la situación inversa. De modo que asumiremos que todos los trabajadores son más pobres que los capitalistas. Esta simplificación es importante, porque nos permite llegar a la figura 10.2, en la que trabajadores y capitalistas son dos grupos sociales claramente separados en lo tocante a su tamaño y a sus ingresos. Que uno y otro grupo no se solapen es relevante, porque nos permite desagregar el coeficiente de Gini según un grupo u otro, tal y como hacemos en la ecuación (3). Esto simplifica la relación entre el Gini calculado según la fuente de ingresos y el Gini calculado según la distribución efectiva de la renta.

En general, el Gini de los distintos grupos sociales *i* (1, 2… r) es igual a:

$$G=\frac{1}{\mu}\sum_{i=1}^{r}\sum_{j>i}^{r}\left(\bar{y}_j-\bar{y}_i\right)p_i p_j+\sum_{i=1}^{r}p_i s_i G_i+L$$

Aquí, μ es el ingreso mediano total, y_{-i} es el ingreso mediano del grupo *i*-th, p_i es el tamaño de la población del grupo *i*-th, s_i es el peso del grupo *i*-th en la renta total y L mide si existe solapamiento entre los grupos, es decir, si

hay elementos en el grupo más pobre que sí tienen mayores rentas que los miembros del grupo más rico. Como en nuestro supuesto todos los trabajadores son más pobres que los capitalistas, L desaparece y la ecuación queda simplificada.

$$\begin{aligned} G &= \frac{1}{\mu}\left(\bar{y}_k - \bar{y}_w\right) p_k p_w + p_k s_k G_k + p_w s_w G_w \\ &= s_k p_w - s_w p_k + p_k s_k G_k + p_w s_w G_w = s_k\left(p_w + p_k G_k\right) + s_w\left(-p_k + p_w G_w\right) \end{aligned} \tag{3}$$

Ahora, *w* equivale a trabajadores y *k* a capitalistas. En suma, la desigualdad total, calculada según fuente de ingresos, será la misma que la distribución total de la renta, de modo que (3) será equivalente a (1), lo que nos lleva a (4):

$$\begin{aligned} s_c\left(p_w + p_k G_c\right) + s_l\left(-p_k + p_w G_l\right) &= s_l R_l G_l + s_c R_c G_c \\ s_c\left(p_w + p_k G_c - R_c G_c\right) + s_l\left(-p_k + p_w G_l - R_l G_l\right) &= 0 \end{aligned} \tag{4}$$

En esta nueva ecuación, aprovechamos que el peso de las rentas del trabajo (s_l) es igual al peso de las rentas totales que perciben los trabajadores (s_w). Además, también tendremos en cuenta que el peso de las rentas del capital equivale a la cuota de la renta total que va a parar a los capitalistas ($s_c = s_k$). De modo similar, también podemos decir que $G_k = G_c$ y que $G_l = G_w$. En última instancia, obtenemos una relación positiva y cóncava de s_c y R_c, tal y como vemos en la figura 10.1, que también muestra una curva dedicada a plasmar la estructura del capitalismo clásico. La transmisión de un aumento del peso de las rentas del capital a un mayor nivel de desigualdad de ingresos aumenta en s_c pero a un ritmo decreciente. Asintomáticamente, tiende hacia 1 cuando s_c se aproxima a la unidad.

Un poco de intuición nos ayuda a explicar el resultado. Supongamos que, en el capitalismo clásico, sólo hay un número muy pequeño de capitalistas frente a un número mucho mayor de trabajadores, de modo que los valores de s_k y s_c son reducidos.[16] Si vamos al extremo y asumimos que hay un solo capitalista, también estamos asumiendo que ésa es la persona más rica de toda

la comunidad, aunque su patrimonio no será lo suficientemente abultado como para disparar los valores de s_c. El coeficiente de correlación en el numerador de R_c, es decir, cov (r(y),c) será reducido, porque el ránking según el ingreso total, de 1 a 100, no guarda correlación con el peso de las rentas del capital. Nos encontramos, por tanto, con dos vectores: uno que clasifica según el nivel de ingresos [1, 2, 3… n] y otro que hace lo propio con las rentas del capital [0, 0, 0… K], donde K es igual a la totalidad de las rentas del capital, percibidas por el único capitalista de nuestro supuesto extremo. Pues bien, el denominador de R_c se obtiene de una correlación entre el vector que clasifica a todos los perceptores de rentas, pero igualmente seguiremos viendo que todos los trabajadores tienen nulo acceso a las rentas del capital, al margen del único poseedor de estos activos. Dicho vector llega de $\left[\frac{n}{2}\frac{n}{2}\frac{n}{2}....n\right]$ y de [0, 0, 0… K]. Esta correlación es mucho más alta (equivale a 1) y la ratio de ambos coeficientes de correlación será necesariamente baja. Podemos ilustrar esto con un ejemplo numérico. Imaginemos que tanto n como K equivalen a 100. La correlación en el numerador será de 0,17 y en el denominador de 1. Por tanto, R_c= cov(r(y), c) = 0,17.

Consideremos ahora el otro extremo, en el que una sociedad de capitalismo clásico se compone básicamente de capitalistas y de un número muy pequeño de trabajadores, de modo que S_c tiende a la unidad. Parece evidente que el ránking de cada persona según gane más o menos rentas del capital coincidirá casi por completo con su posición en la clasificación de ingresos totales. Por tanto, cov (r(y),c) ≈ cov(r(c),c) y $R_c \approx 1$. Dicho de otra forma, no habría prácticamente diferencia entre los ingresos totales y los ingresos derivados de las rentas del capital, porque, llevando el caso al límite, ambos son casi equivalentes. De modo que ambos coeficientes de correlación son casi idénticos y su ratio es $R_c \approx 1$.

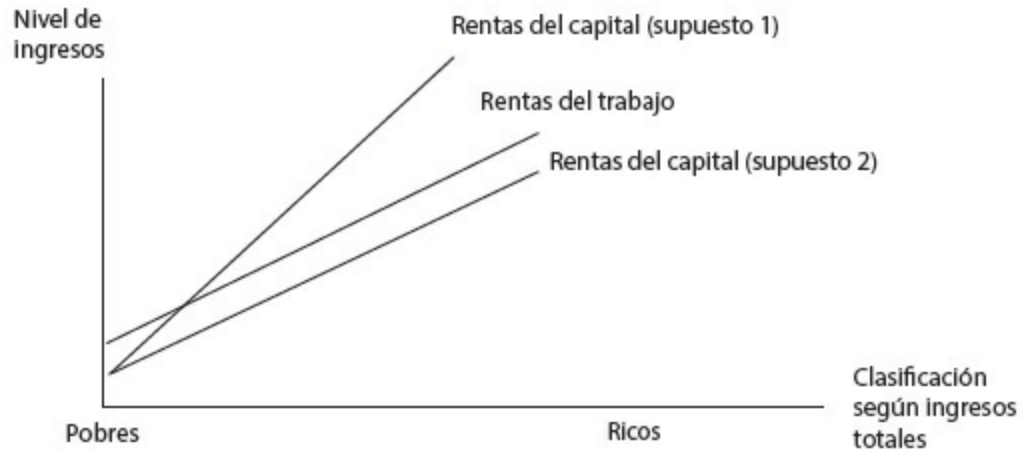
CAPITALISMO MODERNO: tendemos a pensar que el capitalismo moderno difiere del clásico en la medida en que todos los individuos reciben rentas del capital y del trabajo. El modelo clásico arrojaba dos grupos claramente diferenciados: asalariados que viven de las rentas del trabajo (l_i,0), y capitalistas que derivan todos sus ingresos de sus activos (0,c_i). En el

capitalismo moderno, todos los individuos reciben, en mayor o menor medida, rentas del trabajo y del capital: (l_i,c_i). Asumiremos que los montos derivados de los ingresos laborales y del capital irán aumentando según subamos por la escalera de la distribución de la renta total. Por ejemplo, una persona pobre tendrá un *mix* de (2,1), mientras que una de ingreso medio lo tendrá de (7,3) y una rica alcanzará un (24,53). Hablamos de un aumento monótono de todas las fuentes de ingresos, de modo que si $y_j > y_i$, *entonces tendremos* $l_j > l_i$ y $k_j > k_i$). En consecuencia, los ránkings de ingresos seguirán el mismo patrón y podremos decir que $R_c = R_l = 1$. Éste es el motivo por el que en la figura 10.1 representamos la función de «transmisión» del capitalismo moderno como una constante $R_c = 1$.

Esta situación puede desembocar en dos escenarios. Como vemos en la figura 10.3, podría suceder que la proporción de las rentas del trabajo y del capital se mantenga constante a lo largo de la distribución, de modo que los aumentos de una u otra fuente de ingresos sean lineales conforme pasamos de pobres a ricos. El ingreso de cada persona quedaría reflejado como $y_i = \varsigma_i\left(\bar{l} + \bar{c}\right)$, donde ς_i crece en línea con *i*, lo que indica que cada persona recibe una cuota concreta del total de las rentas del trabajo y del capital. En otras palabras, si subimos escalón por escalón para ir de menores a mayores ingresos, pasamos de un nivel de ingresos que podríamos reflejar como (2,1) a un equilibrio medio de (10,5) y a un nivel más alto de (200,100). Esto quiere decir que cada individuo va recibiendo el doble de rentas del trabajo que de rentas del capital, pero las cifras absolutas de ambas fuentes de ingresos muestran datos diferentes. Obviamente, la gente más rica percibe más rentas del trabajo y del capital. En ese caso, que llamaremos «capitalismo moderno 2», el Gini del trabajo y del capital será el mismo y el Gini del total de la renta podrá expresarse como vemos en la ecuación (5):

$$G = s_l\bar{G} + s_c\bar{G} = \bar{G} \qquad (5)$$

FIGURA 10.3 **Rentas del trabajo del capital, según nivel de ingreso total, en un sistema de capitalismo moderno.**



Nota: Caben dos posibilidades: que la proporción de las rentas del trabajo y del capital se mantenga constante a lo largo de la distribución o que el peso de las rentas del capital vaya a más según aumente el ingreso total.

Cuando $r > g$ y la cuota de las rentas del capital aumenta, la desigualdad total no se ve afectada. En el «capitalismo moderno 2» que hemos planteado, pobres y ricos tienen una misma composición de renta; por ejemplo, las rentas del trabajo supondrán el 70 por ciento de los ingresos de todos los individuos de la comunidad, mientras que las del capital ascenderán al 30 por ciento. En este supuesto, un mayor peso de las rentas del capital no redunda en un repunte de la desigualdad total. Esto es así porque el aumento de la cuota del capital no implica un cambio en el Gini que mide la distribución vigente en el reparto de las rentas del capital y porque dicho coeficiente es equivalente al de las rentas del trabajo. En el sistema socialista, llegaríamos a una conclusión similar, pero por otro motivo (a saber, que $G_c = 0$).

Una mirada más realista, que denominaremos «nuevo capitalismo 1», parte de que la proporción de las rentas derivadas del capital va a más conforme subimos en la escalera de ingresos totales de los distintos miembros de la comunidad estudiada. Podemos plasmar esto en la siguiente ecuación:

$$\frac{d\left(\frac{c}{l}\right)}{dy} > 0 \text{ con} \frac{dc}{dy} > 0 \text{ y} \frac{dl}{dy} > 0$$

De ahí se sigue que el ingreso total obtenido de las rentas del capital y del trabajo es mayor entre los individuos más ricos.[17] Al mismo tiempo, sigue en pie la relación cov(r(y),c) = cov (r(c),c), ya que el ránking del ingreso total coincide con el del ránking de las rentas del capital, lo que implica que R_c = 1. Sin embargo, ahora vemos que un repunte en el peso de las rentas del capital empuja al alza el coeficiente de Gini de desigualdad, ya que las rentas del capital (que aparecen en la figura 10.3 como «rentas del capital 1») tienen un Gini más grande que las rentas del trabajo, de modo que el aumento del peso de una fuente de ingresos menos equitativa empuja al alza los niveles generales de desigualdad. El aumento preciso del coeficiente de Gini se obtiene de restar $G_c - G_l$.

El capitalismo moderno representa, por tanto, un cambio significativo en comparación con el capitalismo clásico.[18] Cada individuo recibe rentas del trabajo y del capital. En principio, si el reparto de esos ingresos fuese igualitario, llegaríamos a resultados similares a los del socialismo, a saber, plena ortogonalidad de la distribución del ingreso personal con respecto al creciente peso de los ingresos del capital. Pero esta situación se antoja poco realista. En la práctica, los países desarrollados se asemejan más al modelo de «nuevo capitalismo 1», en el que el peso de las rentas del capital es mayor entre los hogares más prósperos.

Bajo el «nuevo capitalismo 1», la influencia de un aumento del peso de las rentas del capital en los índices de desigualdad de ingresos puede llegar a ser tan fuerte como en el capitalismo clásico. Supongamos que s_c = 0,3 y que, transcurrido un tiempo, aumenta hasta 0,35. Bajo el modelo del capitalismo clásico, con un R_c que por ejemplo podríamos cifrar en 0,6, los 0,5 puntos de aumento en el ingreso neto de los capitalistas redundarían en una subida de 3 puntos en el coeficiente de Gini total. Bajo el «nuevo capitalismo 1», el crecimiento se obtiene multiplicando esos 0,5 puntos de aumento por ($G_c - G_l$). En la práctica, esto supondrá que el coeficiente de Gini que mide la desigualdad general en el reparto de la renta crecería entre 1,5 y 2,5 puntos. De modo que estos nuevos esquemas del capitalismo moderno siguen generando desigualdad de forma similar a la del capitalismo clásico, aunque en dimensiones algo más reducidas.

Transmisión de una mayor cuota de las rentas del capital a la desigualdad de ingresos: resultados empíricos

¿En qué medida el mayor peso de las rentas del capital influye en la evolución de la desigualdad de ingresos? Hemos evaluado distintos supuestos teóricos, pero ahora toca estudiar la realidad, repasando de forma empírica los datos de las economías capitalistas más desarrolladas. Tomaré como referencia 138 encuestas estándar realizadas por el Grupo de Estudios Luxemburgo (LIS por sus siglas en inglés, Luxembourg Income Study). En total, esta base de datos cubre diecisiete economías capitalistas y abarca el período que va de 1969 a 2013. Además, LIS ofrece datos estadísticos relevantes, como los coeficientes de Gini, los coeficientes de concentración o las correlaciones entre la cuota de las rentas laborales y las del capital. El número de encuestas por país oscila entre las cinco de Suiza o Grecia y las once de Canadá o doce de Estados Unidos. Para casi todos los países, la última muestra corresponde a 2010 o 2013.

Hay que tener en cuenta, en cualquier caso, que a pesar del esfuerzo de LIS por armonizar los resultados, seguimos enfrentando algunos problemas. Por ejemplo, es probable que se subestime el peso de las rentas del capital en muchos de los casos evaluados. Esto es así porque las encuestas originales que sirven para construir la base de datos de LIS subestiman las rentas del capital, bien porque los ricos no participan en ellas o porque, cuando lo hacen, ofrecen cifras a la baja de sus rentas del capital. Tomemos, por ejemplo, el caso de Estados Unidos. Según las encuestas, las rentas del capital sobre el total de ingresos tienen un peso de apenas el 7 por ciento, dos tercios por debajo de lo que nos dicen las estadísticas fiscales oficiales.[19] En cualquier caso, tomemos los datos de LIS o los de la Hacienda estadounidense, lo cierto es que encontramos que se mantiene la correspondencia entre los valores del coeficiente de Gini de reparto de las rentas del capital y las ratios de correlación R_c, los dos factores que marcan el grado de transmisión. Para comprobarlo, basta con echar un vistazo a la tabla 10.1.

TABLA 10.1 **Comparativa de las encuestas LIS y de los datos fiscales de EEUU**

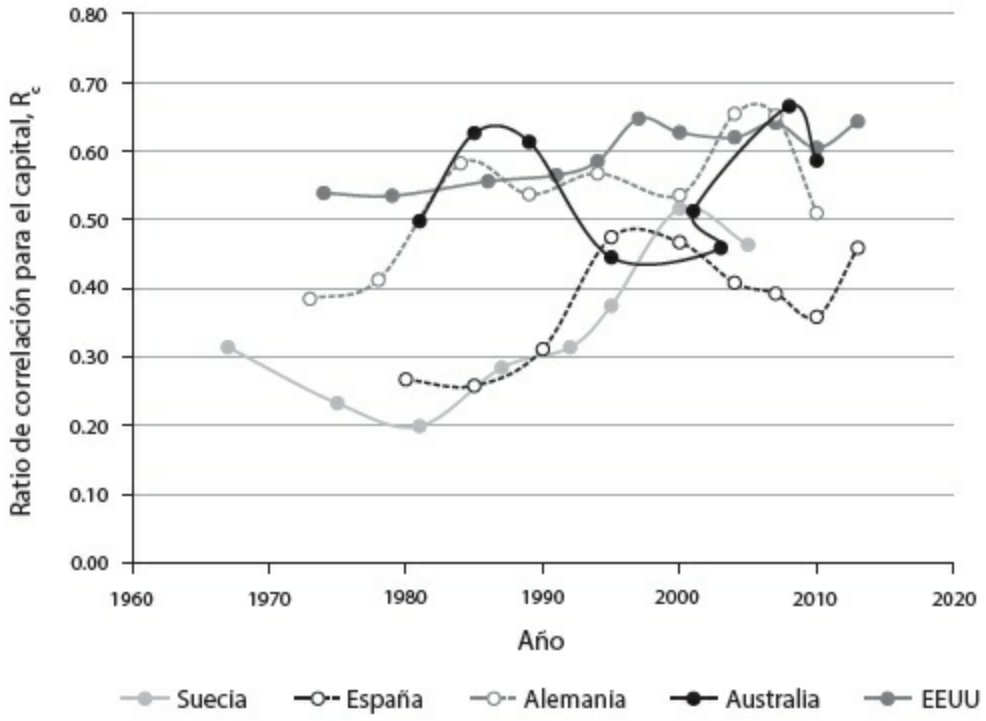
Presidente	2000		2004	
Desigualdad de renta en el mercado, sin incluir rentas del capital (en coeficiente de Gini)	53	55	54	55
Peso de las rentas del capital sobre las rentas totales (en %)	7	11	6	10
Coeficiente de Gini de desigualdad en las rentas del capital	90	92	92	94
Ratio de correlación para el capital, R_c	0,63	0,76	0,64	0,78

Nota: Los cálculos de las encuestas se basan en la renta per cápita de cada hogar. Los cálculos de los datos fiscales dependen de la unidad tributaria, que a menudo es similar a los datos por hogar de las encuestas. La serie fiscal se interrumpe en 2005. Para establecer comparaciones, escojo los dos últimos años (2000 y 2004) en los que se publicaron ambas fuentes estadísticas (encuestas y datos fiscales).
Fuente: LIS, base de datos fiscales de Christoph Lakner.

En la figura 10.4 podemos ver los datos de la elasticidad de transmisión R_c para cinco economías desarrolladas. Además de Estados Unidos y Australia, incluyo a Alemania por ser el prototipo de Estado del Bienestar continental y corporativista. También cuento con datos para Suecia, por ser el ejemplo habitual de Estado del Bienestar escandinavo. Finalmente, también incorporo datos de España, por ser un ejemplo de Estado del Bienestar mediterráneo y desarrollado. Los resultados apuntan elevados niveles de elasticidad en el caso de Estados Unidos. A finales de 1970, este indicador era del 0,54, frente al 0,64 registrado en 2013. Australia pasa de 0,5 en 1980 a 0,6 en 2010.

Más interesante aún es el caso de Suecia: de 0,2 a mediados de la década de 1970 a 0,5 en el año 2000, lo que confirma el aumento que ha vivido el reino escandinavo en materia de desigualdad de renta y, sobre todo, de riqueza.[20] Para Alemania, el aumento de la elasticidad también fue significativo: de 0,4 a mediados de la década de 1970 a un pico de 0,65 alcanzado treinta años después. En el caso de España, también hubo un aumento en los niveles de elasticidad, que van de 0,3 en la década de 1980 a algo menos de 0,5 en 2010. Los cuatro casos apuntan, por tanto, a una tendencia alcista durante las tres últimas décadas. Además, la brecha entre la elasticidad de unos y otros países es mucho menor hoy que en 1970. Y, de hecho, la tendencia se repite cuando ampliamos la muestra y consideramos la totalidad de los diecisiete países incluidos en la base de datos.

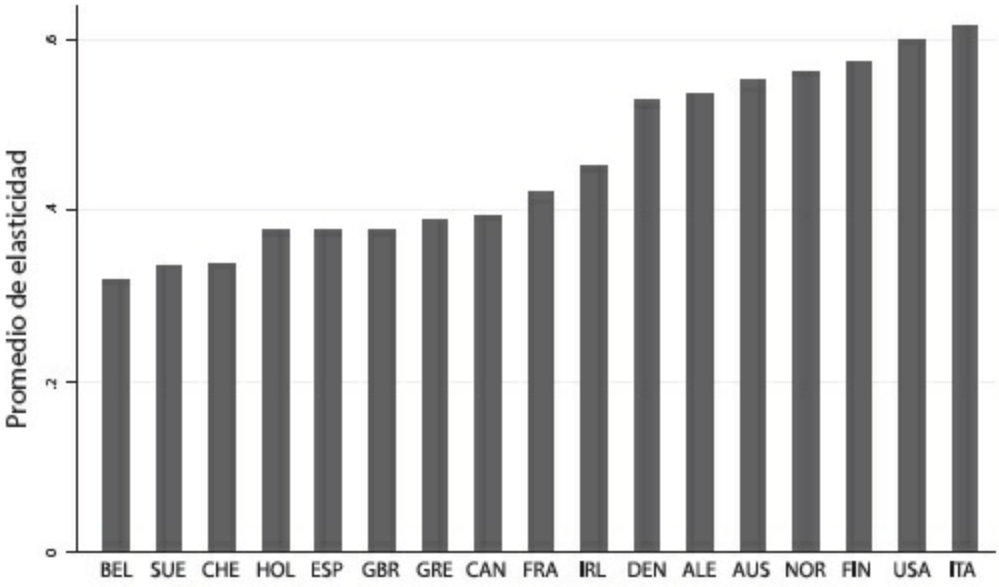
FIGURA 10.4 **Elasticidad del Gini de ingresos en relación con los cambios en el peso de las rentas del capital sobre la renta nacional, 1967-2013**



Nota: En todos los países estudiados, la evolución ha sido claramente alcista, si bien Australia muestra una trayectoria más moderada. La brecha entre los resultados de unos y otros países se ha ido estrechando.
Fuente: LIS (Luxembourg Income Study).

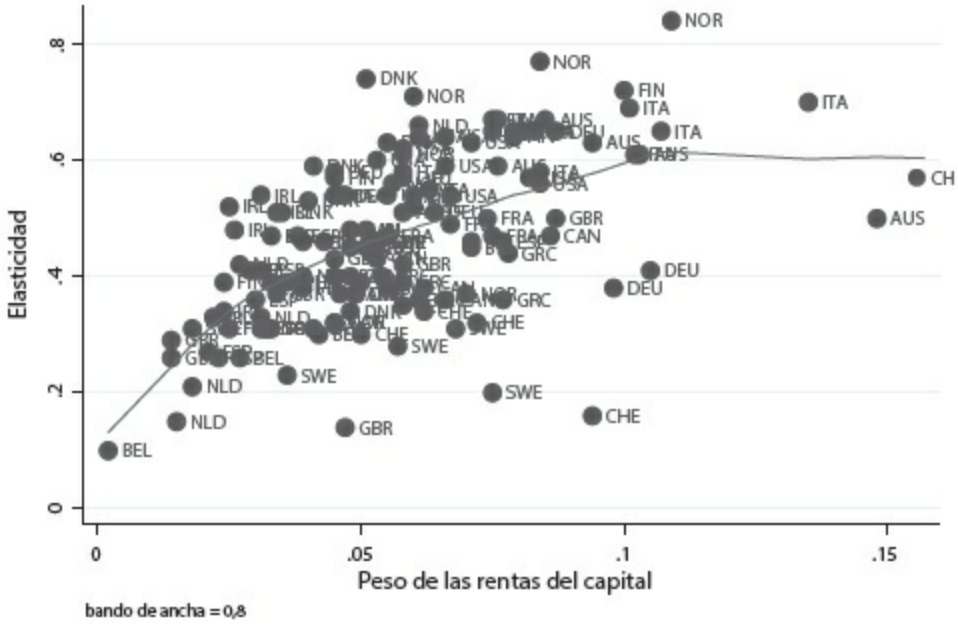
En la figura 10.5 se refleja la elasticidad media por países, ordenada de menos a más. Italia, Estados Unidos y Finlandia tienen los mayores niveles, en el entorno de 0,6, frente a Bélgica, Suecia o Suiza, donde las tasas observadas son inferiores a 0,35. El período de cálculo no es del todo homogéneo: en Estados Unidos, la muestra empieza en 1979, pero en Grecia no hay cifras hasta 1995. Tampoco hay un mismo número de encuestas para cada país.

FIGURA 10.5 **Elasticidad media para los últimos cuarenta años.**



Nota: Italia, Estados Unidos y Finlandia tienen los mayores niveles de elasticidad, cerca de 0,6. En el extremo opuesto aparecen Bélgica, Suecia y Suiza, con promedios inferiores a 0,35.

FIGURA 10.6 **Elasticidad con la que el peso de las rentas del capital se «transmite» a las estadísticas de desigualdad de ingresos frente al peso de las rentas del capital, 1967-2013**

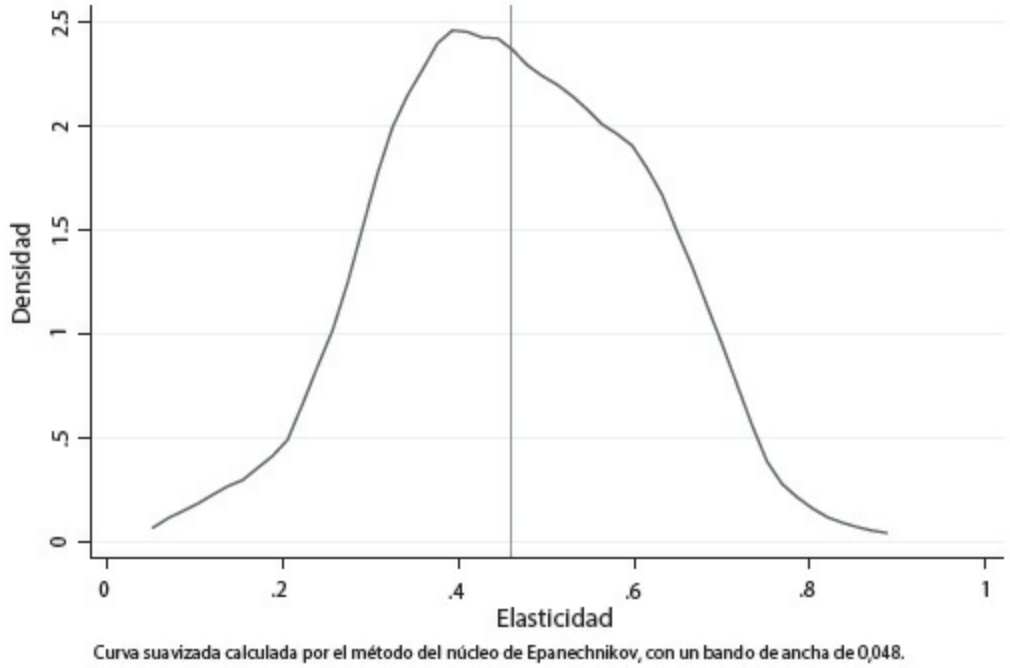


Nota: Todas las variables han sido normalizadas para considerar el tamaño de los hogares y ofrecer datos en términos per cápita. En el caso de los procedimientos no paramétricos, se muestra el bando de ancha medio. La cuota de las rentas del capital aparece en porcentaje. Las abreviaciones, en inglés, corresponden a los distintos países para los que tenemos datos.
Fuente: Elaboración propia a partir del Luxembourg Income Study.

En la figura 10.6 vemos el gráfico de dispersión de las elasticidades que se derivan de las 138 encuestas disponibles, comparado con el peso de las rentas del capital que reflejan dichos sondeos. Como decíamos anteriormente, un mayor peso de las rentas del capital va asociado con una elasticidad más alta, pero el gráfico de dispersión muestra que esta relación es cóncava y que, una vez el peso de las rentas del capital llega a 0,12, la elasticidad crece moderadamente o se estanca. Esto implica que un aumento en el peso de las rentas del capital se traduce en un mayor nivel de desigualdad pero, una vez se llega a ciertos niveles, los aumentos en la concentración del capital no se traducen con tanta fuerza en nuevas divergencias, reflejadas en el coeficiente de Gini.

La mayoría de las elasticidades se mueven entre el 0,3 y el 0,6. La media y la mediana es un 0,46, lo que confirma la simetría con la que se distribuyen las elasticidades. Queda reflejado en la figura 10.7.

FIGURA 10.7 **Distribución de las elasticidades R_C en economías capitalistas avanzadas.**



Nota: La mayoría de las elasticidades se mueven entre 0,3 y 0,6. La media y la mediana es 0,46, lo que confirma la simetría con la que se distribuyen las elasticidades.
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de LIS (Luxembourg Income Study).

¿Qué relación guarda la elasticidad con el peso de las rentas del capital sobre el total de la renta nacional? ¿Podemos estimar de forma paramétrica la relación que refleja la figura 10.6? En la tabla 10.2 vemos los resultados de distintas regresiones a diversos supuestos. Si hacemos una regresión de la elasticidad que tiene en cuenta el tiempo y el peso de las rentas del capital, vemos que la gráfica refleja una pendiente pronunciada por el lado de la cuota del capital, alrededor de un valor 3, así como un coeficiente positivo y estadísticamente significativo por el lado del tiempo. Esto implica que, de media, cada punto porcentual de aumento en el peso de las rentas del capital está asociado a un aumento de la elasticidad cercano a los tres puntos. Por ejemplo, si el peso de las rentas del capital sube de 0,05 a 0,06 (de 5 a 6 por ciento), la elasticidad crece de 0,4 a 0,43. En cuanto a la medición del impacto temporal, el resultado de la regresión sugiere que el efecto de esta transmisión ha ido cobrando fuerza con el paso de los años. Atendiendo al patrón que muestra la figura 10.6, quizá es más realista plantear una ecuación al cuadrado, algo que viene reforzado por la regresión.

TABLA 10.2 **Resultado de las regresiones. Elasticidad de la transmisión y peso de las rentas del capital. Variable dependiente: elasticidad**

	Regresión de análisis combinado		**Panel con efectos fijos a nivel país**	
Cuota de las rentas del capital	2,95 (0,00)	5,81 (0,00)	2,68 (0,00)	4,99 (0,00)
Cuota del capital, al cuadrado		-20,69 (0,01)		-15,81 (0,03)
Tiempo	0,005 (0,00)	0,004 (0,00)	0,004 (0,00)	0,004 (0,00)
Constante	-9,19 (0,00)	-8,45 (0,00)	-7,84 (0,00)	-7,17 (0,00)
Ajustado a R^2 (valor F)	0,41 (48)	0,43 (36)	0,43 (45)	0,45 (32)
Número de observaciones	138	138	138	138
Número de países			17	17

Nota: Valores p entre paréntesis. Tiempo medido como el año en que se realizó cada encuesta.

Otra alternativa consiste en realizar una regresión en la que fijemos el efecto que tiene la heterogeneidad de los distintos países evaluados. El coeficiente de la cuota de las rentas del capital es de 2,68, un nivel similar a los 3 puntos que obteníamos en el anterior ejercicio. También vemos que el coeficiente ligado al tiempo se mantiene en niveles positivos, lo que indica que el paso de los años refuerza esta tendencia. Por último, la especificación (4) repite la fórmula cuadrática aplicada a la formación de capital, ahora con datos que aíslan el impacto de las diferencias entre países. Los resultados siguen siendo prácticamente los mismos. Por tanto, podemos sacar dos grandes conclusiones de esta serie de cálculos: por un lado, que un mayor peso de las rentas del capital está asociado con una transmisión más fuerte, aunque cóncava, de la desigualdad de ingresos; por otro lado, que esa relación se ha ido fortaleciendo con el paso de los años.

¿Qué pasa si comparamos las elasticidades que arroja el estudio de la realidad con las que se derivaban de los escenarios teóricos que planteábamos al hablar de socialismo, capitalismo clásico y capitalismo moderno? La tabla 10.3 da respuesta a esta pregunta y nos permite ver mejor qué economías reales se parecen más o menos a esos modelos. Reino Unido en 1969, Países Bajos en 1987, Suiza en 1982 o Suecia en 1981 son ejemplos de países con elasticidades inferiores a 0,2, un nivel cercano al paradigma socialista. La mitad de las elasticidades observadas oscila entre 0,3 y 0,6 (para ser precisos 0,36 a 0,57, con una mediana de 0,46). Este nivel de elasticidad corresponde a una posición intermedia entre el socialismo y el capitalismo clásico (también «nuevo capitalismo 1»). Los mayores niveles de elasticidad (el caso de los nórdicos después del año 2000 o de Italia en 1998 y 2000) tienen valores superiores a 0,7 y, por tanto, se alejan del modelo socialista y se enmarcan, en gran medida, en la definición del capitalismo clásico o del «nuevo capitalismo 1».[21] Estados Unidos se ubica cerca de estos países, con un nivel de elasticidad que llegó a 0,65 en 1997 y que se mantenía en 0,64 en las mediciones más recientes, que corresponden a 2013.

TABLA 10.3 **Elasticidad de la transmisión de una mayor cuota de las rentas del capital en los niveles de desigualdad de ingresos**

Sistema económico	Elasticidad	Cambio en el Gini
«Nuevo capitalismo 1» (donde Gc>Gl)	Cercana a 1	Gc-Gl
Capitalismo clásico	<1	RcGc-RiGi
«Nuevo capitalismo 2» (donde Gc = Cl)*	1	0
Países ricos (hoy)	0,46	RcGc − RlGl = (0.51)(0.9) − (0.6) (0.5) = 0.16**
Socialismo	Cercana a 0	Cercano a 0 o negativo

* La media de Rc durante el período posterior al año 2000 es de 0,51 puntos. También asumimos un valor medio para el resto de las variables.

** Dado que el Gini de las rentas del trabajo debe ser positivo (Gl > Gc = 0).

El mayor o menor aumento del Gini depende no sólo de la elasticidad, sino también de otros parámetros, como el Gini de las rentas del trabajo y del capital o la correlación de la ratio del trabajo (R_l). Pero estos parámetros, y especialmente el Gini de las rentas del trabajo y del capital, no son tan diferentes entre unos y otros países. De media, el Gini de las rentas del trabajo ronda el 0,5, mientras que el de las rentas del capital alcanza el 0,9. Tomando estos valores, vemos que la ratio media de correlación para las rentas del trabajo implica un aumento del Gini equivalente a 0,16 puntos por cada punto de aumento en el peso de las rentas del capital (tabla 10.3). De acuerdo con Karabarbounis y Neiman, si tomamos el caso de Estados Unidos entre 1975 y 2012, vemos que un aumento del 5 por ciento en el peso de las rentas del capital fue de la mano de un crecimiento de 0,8 puntos en la desigualdad de renta que mide el coeficiente de Gini.[22]

Implicaciones políticas

De todo lo anterior se deduce que la manera en que se transmiten los aumentos del peso de las rentas del capital redunda en más o menos desigualdad y depende, en gran medida, de los distintos sistemas sociales que determinan el reparto del capital. Instintivamente, asumimos que las rentas del capital están muy concentradas y que ser rico en capital suele ser sinónimo de ser rico en general. Ambas intuiciones son razonables, a la luz de la evidencia empírica. Cuando analizamos un escenario teórico como el del capitalismo moderno, vemos que un aumento se traduce casi inmediatamente en un mayor nivel de desigualdad, medido por el coeficiente Gini, puesto que la inequidad en la distribución de las rentas del capital es mucho mayor que la observada en el reparto de las rentas del trabajo. En el caso del capitalismo clásico, esto también es cierto, pero solo una vez el peso de los capitalistas alcance cierto tamaño. Pero en un supuesto socialista, el aumento de sc no implica una mayor desigualdad de ingresos. De hecho, como este sistema implica un reparto igualitario de las rentas del capital, el efecto puede ser una reducción de la desigualdad de ingresos. En paralelo, el modelo del «nuevo capitalismo 2», en

el que cada individuo recibe unas rentas del capital similares, arroja un resultado similar, de modo que un mayor peso del capital no implica más desigualdad en el reparto de los ingresos.

Todo esto tiene implicaciones relevantes para las economías desarrolladas. A menudo, decimos que un país es rico porque tiene una ratio K/Y (β) elevada. Conforme esas sociedades se sigan enriqueciendo, la dinámica de $r > g$ conduce a un aumento en alfa y beta. Para que esto no se traduzca en más desigualdad, Piketty propone aplicar medidas tributarias, pero quizá una fórmula alternativa o complementaria pasa por reducir la concentración de la propiedad del capital, que a su vez resultará en un reparto más plural e igualitario de las rentas que se derivan de estos activos.

En este marco, reducir G_c también servirá para reducir la asociación entre altos niveles de capital y altos niveles de ingresos. Por tanto, tanto G_c como R_c quedarían reducidos y un aumento en el peso de las rentas del capital tendría un efecto pequeño o mínimo en la desigualdad de ingresos. En última instancia, si $G_c = G_l$, podríamos ver incluso que estas dinámicas no alteran en absoluto los niveles totales de desigualdad, medidos por el coeficiente Gini. Por tanto, debemos prestarle más atención al tipo de políticas que puede contribuir a redistribuir la propiedad del capital, lo que contribuirá a reducir su concentración. *A priori*, hay dos tipos de medidas que pueden ayudar a avanzar en esta dirección.

Por un lado, se pueden potenciar los planes orientados a conceder acciones a los trabajadores de las empresas. Hoy por hoy, es poco habitual que los asalariados sean también propietarios de títulos de la sociedad en la que están ocupados. Los sindicatos suecos han resucitado esta vieja idea. Su propuesta implica que las empresas entreguen estas acciones a un fondo controlado por los trabajadores y orientado a apuntalar sus futuras pensiones de jubilación.[23] El problema de este enfoque es la escasa diversificación del riesgo. Muchos trabajadores cobran solamente rentas del trabajo, de modo que derivar sus rentas del capital de la misma compañía redundaría en cierto riesgo por la falta de diversificación de sus ingresos totales, que provendrían de la misma fuente. Por tanto, aunque hablamos de una propuesta valiosa, es cierto que tiene limitaciones.

Así pues, para abordar el reto de mejorar el reparto del capital, es recomendable buscar otras fuentes de riqueza que no estén ligadas a las empresas para las que trabajamos. Esto puede lograrse a través de introducir incentivos fiscales o regulatorios que premien a los pequeños acreedores y castiguen a quienes concentran un elevado nivel de activos. La propuesta de un impuesto global a la riqueza que hace Piketty puede combinarse con ayudas que faciliten, de forma explícita o implícita, el acceso a capital de quienes tienen menos activos.[24]

En las sociedades ricas que experimentan un aumento progresivo de la ratio capital/producción, la cuota de las rentas del capital seguirá también una trayectoria ascendente.[25] Si es así, hay que centrar nuestros esfuerzos en asegurar que ese aumento de K/Y no produzca niveles insostenibles de desigualdad de ingresos. Una manera de lograrlo es igualar, en la medida de lo posible, las posiciones individuales de partida, alejándonos del «nuevo capitalismo 1» y acercándonos al «nuevo capitalismo 2». Esto implica desconcentrar la tenencia de activos y promover otras cuestiones, como un acceso igualitario a la educación o un reparto más equitativo de los retornos que ofrecen las habilidades y conocimientos adquiridos.

Agradecimientos

Quiero agradecer sus comentarios a Heather Boushey, Brad DeLong, Christoph Lakner, Salvatore Morelli, Eric Nielsen, Marshall Steinbaum y el resto de los participantes en la cumbre celebrada en Bellagio en diciembre de 2015.

Anexo 1.
Derivada de la función de transmisión en el supuesto del capitalismo clásico.

$$s_c\left(p_w+p_kG_c-R_cG_c\right)=-s_l\left(-p_k+p_wG_l-R_lG_l\right)$$

$$s_c\left(p_w+p_kG_c-R_cG_c\right)=-\left(1-s_c\right)\left(-p_k+p_wG_l-R_lG_l\right)$$

$$s_c\left(p_w+p_kG_c-R_cG_c\right)=-\left(1-s_c\right)\left(A\right)$$

$$s_c\left(p_w+p_kG_c-R_cG_c-A\right)=-A$$

$$-s_cR_cG_c=-s_c\left(p_w+p_kG_c-A\right)-A$$

$$s_cR_cG_c=s_c\left(p_w+p_kG_c-A\right)+A$$

$$R_cG_c=\left(p_w+p_kG_c-A\right)+\frac{A}{s_c}$$

$$R_c=\left(\frac{p_w-A}{G_c}+p_k\right)+\frac{A}{s_cG_c}$$

$$\frac{dR_c}{ds_c}=-\frac{A}{s_c}\frac{1}{G_c^2}>0$$

$A = -pk + p_wG_l - R_lG_l = -(1 - p_w) + p_wG_l - R_lG_l = p_w(1 + G_l)—1 - R_lG_l$ tenderá a arrojar resultados negativos. En un caso extremo, cuando $p_k \rightarrow 1$, queda claro que así sería. En el opuesto inverso, cuando $p_k \rightarrow 0$, entonces $A = Gl\ (1—R_l) \rightarrow 0$. Pero este último escenario es claramente irrelevante, porque implicaría que no hay capitalistas. Pero, en todas las situaciones en que $0 < p_k < 1$, $A < 0$.

La segunda derivada será:

$$\frac{d^2R_c}{ds_c^2}=\frac{2A}{s_c}\frac{1}{G_c^3}<0$$

Anexo II.
Selección de encuestas de LIS (Luxembourg Income Study).

País	**Años**
Australia	1981 1985 1989 1995 2001 2003 2006 2010
Bélgica	1985 1988 1992 1995 1997 2000
Canadá	1971 1975 1981 1987 1991 1994 1997 1998 2000 2004 2007 2010
Suiza	1982 1992 2000 2002 2005
Alemania	1973 1978 1984 1989 1994 2000 2004 2007 2010
Dinamarca	1987 1992 1995 2000 2004 2007 2010
España	1980 1985 1990 1995 2000 2004 2007 2010 2013
Finlandia	1987 1991 1995 2000 2004 2007 2010
Francia	1978 1984 1989 1994 2000 2005 2010
Gran Bretaña	1969 1974 1979 1986 1991 1994 1999 2004 2007 2010
Grecia	1995 2000 2004 2007 2010
Irlanda	1987 1994 1995 1996 2000 2004 2007 2010
Italia	1986 1987 1989 1991 1993 1995 1998 2000 2004 2008 2010
Países Bajos	1983 1987 1990 1993 1999 2004 2007 2010
Noruega	1979 1986 1991 1995 2000 2004 2007 2010
Suecia	1967 1975 1981 1987 1992 1995 2000 2005
Estados Unidos	1974 1979 1988 1991 1994 1997 2000 2004 2007 2010 2013

Capítulo 11

Desigualdad global

CHRISTOPHER LAKNER

En El capital en el siglo XXI*, Thomas Piketty evalúa la desigualdad en el seno de las economías desarrolladas, pero el aumento de la globalización abre la puerta a otro tipo de investigaciones, orientadas a determinar el alcance de la desigualdad global. Este debate puede abordarse comparando unos países con otros pero también a unas personas con otras. En este capítulo, el economista Christopher Lakner, integrante del grupo de desarrollo económico del Banco Mundial, muestra que, durante las últimas décadas, la desigualdad ha caído a nivel mundial. De hecho, la década de 2000 fue la primera desde la Revolución Industrial en que se experimentaron descensos en los niveles globales de desigualdad. Hay, además, paralelismos con lo que Piketty encuentra en su estudio de la desigualdad interna de los países desarrollados. Y es que, tras completar una estimación de la distribución de la renta a nivel mundial, Lakner comprueba que el grupo que más ha mejorado sus ingresos es el 1 por ciento más rico, esta vez en clave mundial. Eso sí: en los países emergentes, el aumento de la desigualdad se frenó en la segunda mitad de la década de 2000. Lakner advierte, no obstante, que los datos disponibles son incompletos, de modo que hace un llamamiento a mejorar la información estadística disponible en todo el mundo.*

Con este capítulo pretendo completar el análisis que ofrece Thomas Piketty en *El capital en el siglo XXI*. Para lograrlo, planteo una perspectiva global del estudio de la desigualdad, dividida en dos partes.[1] En primer lugar, evalúo la tendencia de la desigualdad global, entendida como las diferencias de ingresos entre todos los habitantes del mundo, con independencia de su país de residencia. El análisis de Piketty sí considera las fronteras, de modo que se refiere a las divergencias económicas en el seno de cada país. Con una perspectiva global y cosmopolita podemos entender otra dimensión, referida a la desigualdad total del mundo en que vivimos. Aunque no tenemos un gobierno a cargo del planeta, sí contamos con organizaciones internacionales y proyectos de gran alcance que cobran cada vez más peso y ofrecen una mirada cosmopolita que va en esta dirección. La globalización ha coincidido con un rápido crecimiento de las economías más pobres, un fenómeno que también ha empujado al alza la desigualdad interna en dichas economías. Sin embargo, el impacto de este fenómeno es distinto cuando adoptamos un análisis global, olvidándonos de las fronteras y centrándonos exclusivamente en los distintos niveles de ingresos de unas y otras personas.

En segundo lugar, planteo un vistazo a la evolución de la desigualdad interna en el mundo emergente. Una vez hemos ampliado a estos países el estudio del reparto de la renta, podemos realizar esta narrativa con mayor facilidad. Es importante mantener también el enfoque de la desigualdad por país, porque las soluciones siguen viniendo, en gran medida, de los gobiernos nacionales.[2] *C-21* documenta un fuerte crecimiento de la desigualdad en el seno de economías desarrolladas de Europa occidental y América del Norte. Pero el mundo emergente no está muy presente en las investigaciones de Piketty. Milanovic argumenta que, en el modelo de Piketty, los países desarrollados muestran, en gran medida, el rumbo que seguirá la desigualdad en las economías emergentes.[3] China, por ejemplo, es una economía en franco proceso de desarrollo que muestra patrones similares a los de Estados Unidos en el siglo XIX, pero también guarda similitudes con la Francia de hace cincuenta años, en gran medida por la rapidez con que se está produciendo su transición demográfica. De modo que el mundo emergente se va asemejando poco a poco al mundo rico, aunque con un ritmo de cambio mucho más veloz.

Milanovic también señala que las economías emergentes desempeñan un rol en las dinámicas de la desigualdad marcadas por $r > g$.[4] Por un lado, como estos países tienen un menor *stock* de capital, sus mercados arrojan retornos más elevados, lo que empuja al alza los niveles de r. Por otro lado, la aceleración del crecimiento sube los niveles de g.

Aunque el modelo de Piketty está reducido casi exclusivamente a las naciones desarrolladas de Occidente, el alcance de *C-21* ha sido internacional. Su libro se ha traducido al chino, al japonés, al coreano… y ha generado debate en los medios asiáticos.[5] Y es que la preocupación por la desigualdad va más allá de las economías desarrolladas. En una encuesta realizada en quince países en vías de desarrollo, el 77 por ciento de los políticos sondeados reconoció que la desigualdad constituye una amenaza para el desarrollo a largo plazo, mientras que apenas un 7 por ciento identifica las divergencias económicas como un factor positivo para el progreso.[6] Otra encuesta, elaborada en Asia, sondeó a quinientos dirigentes políticos y encontró que el 70 por ciento muestra cada vez más preocupación por la evolución de la desigualdad, mientras que cerca de un 50 por ciento opina que el aumento de las diferencias económicas no es justificable ni siquiera en un contexto de reducción de la pobreza.[7]

Pero, antes de adentrarnos en el análisis de la desigualdad global, es preciso hacer algunas advertencias. De entrada, abarcar un campo de estudio tan amplio implica retos metodológicos complejos, sobre todo por las carencias de las bases de datos disponibles. En los países emergentes sigue habiendo grandes agujeros en el campo de la estadística, lo que implica acudir a sondeos y encuestas que, por definición, ofrecen unos resultados menos precisos, sobre todo en la medida en que subestiman los ingresos de los más ricos. Además, la mayoría de estos cuestionarios realizados en el mundo emergente suelen preguntar por los niveles de consumo y no de renta, lo que tiende a subestimar el verdadero alcance de la desigualdad. De hecho, este tipo de encuestas y sondeos suele dejar en un segundo plano algunos asuntos centrales de *C-21*, como las rentas del capital o la acumulación de capital. Parafraseando a Atkinson y Bourguignon, es importante reconocer cuáles son

los límites de las bases de datos con las que trabajamos, aunque también es cierto que esas imperfecciones no implican que la información recopilada pierda relevancia.[8]

A partir de los datos que tenemos, podemos decir que el índice de Gini que mide la distribución global de la renta se está reduciendo por primera vez desde la Revolución Industrial, un fenómeno que probablemente seguirá desarrollándose en el futuro. La caída se explica por la menor desigualdad entre países, en línea con una convergencia de ingresos entre las personas. Es probable que esto conduzca a una reducción continuada de la desigualdad de ingresos a nivel mundial. En contra de esta tendencia está el aumento de la desigualdad que vemos dentro de los países. Mirando solamente al mundo emergente, vemos que la tasa nacional de desigualdad subió en las décadas de 1980 y 1990, pero empezó a bajar en la de 2000. El descenso estuvo empujado principalmente por la caída observada en América Latina, mientras que en China se registró un cierto estancamiento tras los avances de décadas anteriores. Los cambios en la desigualdad global y en la desigualdad interna han coincidido con un acelerado fenómeno como es la globalización, que cobró fuerza en la década de 1980 y ha venido potenciada por los cambios tecnológicos. Parece que la globalización ha tenido importantes efectos en la distribución de la renta, tanto dentro de cada país como a nivel global. De hecho, el fenómeno ha dejado huella en el mercado laboral, lo que ha aumentado las diferencias entre trabajadores más y menos cualificados. Por último, la globalización también ha actuado en el peso de las rentas del trabajo y del capital, cuyo equilibrio marca también la evolución de la desigualdad.

El capítulo está dividido en seis partes. Primero describo la distribución global de la renta y las tendencias observadas, para lo que bebo de trabajos anteriores que he desarrollado junto con Milanovic.[9] A continuación, paso a hablar de la desigualdad dentro de los países, con la mirada puesta en las economías emergentes. En tercer lugar, me refiero al rol de la globalización y la tecnología en estas dinámicas.[10] Pero también hay que ofrecer propuestas. De eso me ocupo en la cuarta sección del capítulo, que viene seguida de un quinto apartado dedicado a las proyecciones de futuro y de un sexto epígrafe dedicado a evaluar qué rumbo debe seguir la investigación sobre estos asuntos.

Distribución global de la renta y tendencias en la desigualdad global

El análisis de la distribución global presentado en este ensayo se apoya en las investigaciones conjuntas que he realizado con Branko Milanovic.[11] A través de estos trabajos, hemos estudiado cómo se reparte la renta a nivel mundial. Para construir la base de datos, analizamos los datos de renta por hogar y ajustamos las cifras para reflejarlas en términos per cápita. Para que los datos sean homogéneos, ajustamos los datos para tener en cuenta el poder de compra en cada país. La recopilación estadística se nutre de encuestas realizadas desde 1988, de modo que abarcamos un período mucho más reducido que Piketty en *C-21*.

Tras recabar los datos, hemos tenido que hacer varios ajustes adicionales. En primer lugar, agrupamos los ingresos en diez grupos: el 10 por ciento de mayor renta, el 10 por ciento siguiente, etc., hasta llegar al 10 por ciento con menores ingresos.[12] En segundo lugar, nos vemos obligados a medir la desigualdad con datos de consumo y no de renta. Esto se debe a que en los países emergentes tiene notable peso el autoconsumo.[13] Sin duda, lo ideal sería tener datos referidos a la renta pero, como advirtieron Anand y Segal, «uno tiene que acostumbrarse a vivir con estas referencias imperfectas, sobre todo porque no hay forma de reconstruir la desigualdad de renta a partir de la desigualdad de consumo».[14]

No está de más recordar, por otra parte, que las bases de datos disponibles contribuyen a subestimar el verdadero alcance de las rentas altas. Esto es habitual en las mediciones de la desigualdad realizadas a través de encuestas, dado que dichos sondeos suelen dejar fuera a los más ricos.[15] De hecho, incluso si los cuestionarios llegasen a los bolsillos más acaudalados, es habitual que las encuestas ofrezcan respuestas a la baja. No en vano, las encuestas elaboradas en los países emergentes suelen quedarse cortas a la hora de recoger las rentas del capital o las rentas empresariales, a pesar de que estas fuentes de ingresos suelen ser las más importantes para los ciudadanos más pudientes, especialmente en el caso de los países en vías de desarrollo.[16] Por otra parte, las encuestas de consumo subestiman el nivel de vida de los más ricos porque las personas de mayor patrimonio suelen tener una tasa de ahorro más elevada que el resto de la población. Además, en la

medida en que estas encuestas no capturan gastos duraderos que financian activos útiles en el largo plazo, seguimos enfrentando importantes carencias estadísticas.[17]

Todo esto sugiere que las encuestas realizadas en los hogares pueden subestimar los niveles exactos de desigualdad. Podemos pensar que, si los ingresos de las rentas altas crecen más rápido que los del resto, entonces cabe anticipar un patrón alcista en las diferencias de ingresos. Pero ¿cómo podemos saber qué está ocurriendo en realidad? Lo cierto es que algunos países emergentes, como Colombia o Malasia, aportan series estadísticas oficiales. Dichas publicaciones apuntan que los ingresos de las rentas altas están subiendo, al contrario de lo que podríamos deducir si nos ceñimos a las encuestas de consumo.[18] Por tanto, hay deficiencias metodológicas que debemos tener en cuenta a la hora de abordar este debate.

¿Qué hay de las rentas del trabajo? Se dice que se están reduciendo en el mundo rico, pero ¿qué pasa en el resto del planeta?[19] En China, por ejemplo, el peso de las rentas del trabajo se estaba reduciendo al mismo tiempo que la tasa de ahorro crecía por encima del PIB.[20] Esto podría sugerirnos que la desigualdad de ingreso creció más rápido que la de consumo, que es el indicador que tomaremos como referencia a la hora de considerar la desigualdad en China.

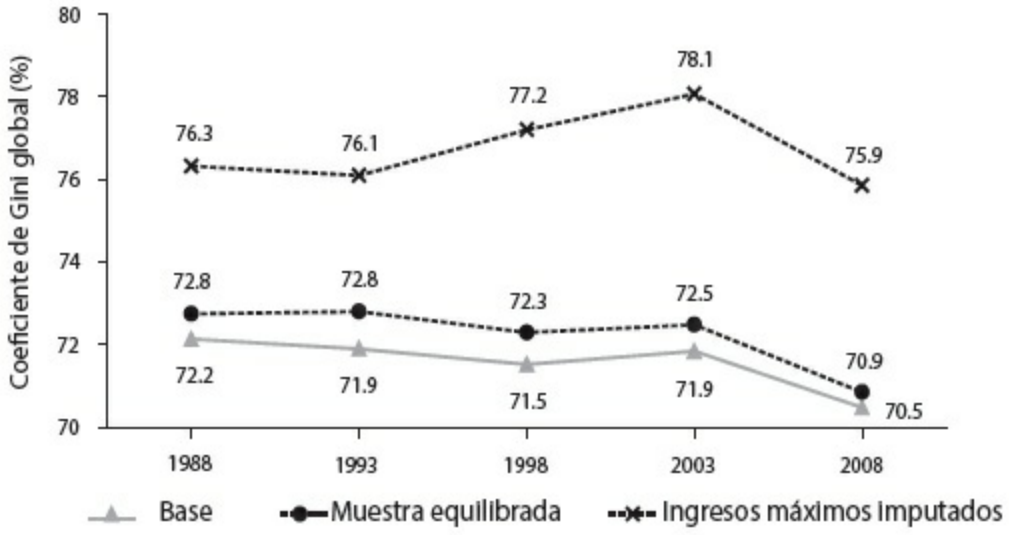
Hay, además, otras fuentes alternativas de información que apuntalan la tesis de que las rentas altas están ensanchando notablemente sus ingresos. Según los datos de la Lista Forbes, el patrimonio de buena parte de los milmillonarios del mundo emergente avanza a tasas superiores al crecimiento de la economía de sus respectivos países.[21] Entre 2012 y 2015, un período de apenas tres años, el número de milmillonarios en China se duplicó, pasando de 251 a 513.[22] De hecho, puede que estos datos se queden cortos a la hora de capturar el verdadero alcance de estos grandes patrimonios. No en vano, las filtraciones de información financiera que hemos conocido en los últimos años apuntan que los «paraísos fiscales» albergan riqueza oculta que proviene, en muchos casos, de países en vías de desarrollo.[23]

Según nuestros estudios, la desigualdad mundial medida por el coeficiente de Gini ha bajado muy poco entre 1988 y 2008. Como muestra la figura 11.1, el coeficiente de Gini a nivel global ha pasado de 72,2 puntos en

1988 a 70,5 en 2008. La caída, de casi dos puntos porcentuales, ha sido especialmente notable a partir de 2003. No sorprende, en cualquier caso, que la desigualdad global sea mucho mayor que lo que vemos a nivel interno en cualquier país. En 2008, el coeficiente de Gini de Sudáfrica, uno de los países más desiguales del mundo, era de 63 puntos.[24] Pero es cierto que, debido al margen de error que implican unos cálculos tan complejos, es prematuro afirmar categóricamente que se ha dado un descenso robusto de la desigualdad global.[25] De hecho, si estimamos el peso verdadero de las rentas altas, vemos que la caída sería más baja, si bien se mantendría una línea descendente en los últimos años.[26]

En suma, parece claro que, a nivel mundial, no hay datos que inviten a pensar que la desigualdad esté creciendo. Esto no significa que todos los estudios sobre esta cuestión arrojen resultados idénticos, pues los métodos y mecanismos empleados para medir la desigualdad global son diversos. No obstante, buena parte de los trabajos disponibles coincide en señalar que hay una caída progresiva desde mediados de la década de 2000.[27] En términos históricos, éste es un desarrollo notable. Bourguignon y Morrison concluyen que la desigualdad global aumentó progresivamente de 1820 a 1990, con un incremento cercano a los 15 puntos.[28] Por tanto, como apuntan Bourguignon y Milanovic, la desigualdad global no sólo se ha estabilizado sino que ha empezado a descender, un hecho sin precedentes desde la Revolución Industrial.[29] Los datos más recientes para 2011 y 2013 sugieren que esa tendencia bajista se acelera.[30]

FIGURA 11.1 **Coeficiente de Gini global, 1988-2008.**



Fuente: Lakner y Milanovic, «Distribución global de la renta: de la caída del Muro de Berlín a la Gran Recesión»..
Nota: La línea inferior muestra los resultados de base. La línea intermedia se refiere al mismo grupo de países, pero con datos ajustados. Por último, la línea superior hace una estimación del peso de las rentas altas, siguiendo una distribución de Pareto y considerando las carencias de las encuestas. La metodología viene desarrollada en Lakner y Milanovic, «Distribución global de la renta: de la caída del Muro de Berlín a la Gran Recesión».

El declive en la desigualdad ha venido impulsado por el descenso de ésta entre unos países y otros. La figura 11.2 desagrega la desigualdad global según las diferencias entre países y las divergencias económicas que hay dentro de los mismos. El alcance de las barras refleja la tasa global de desigualdad.[31] La trama oscura corresponde al peso sobre la desigualdad global de las diferencias de renta que se observan dentro de los países. La clara obedece a otra desigualdad, la que compara las divergencias económicas entre unas naciones y otras.

Parece evidente que la brecha entre el ingreso medio de cada país se ha reducido, mientras que la desigualdad interna ha aumentado, si bien el repunte del segundo factor es inferior al descenso del primero. Eso sí: el argumento de que la desigualdad interna ha aumentado está abierto a debate, como revelan los trabajos que se centran en la desigualdad a nivel regional.[32]

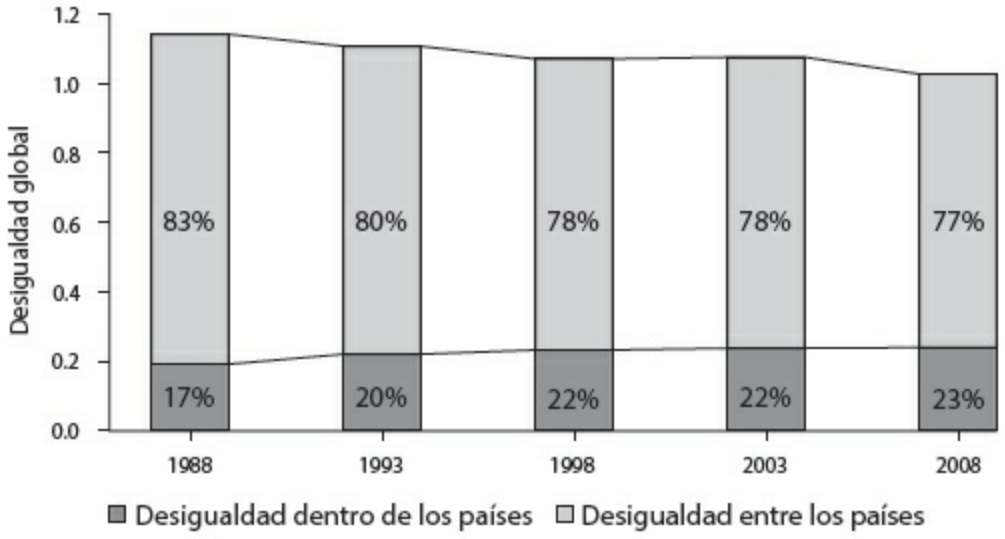
En clave global, el descenso en la desigualdad entre países ha venido impulsado por el rápido crecimiento del ingreso medio en países como China. Eso sí, excluyendo a tres economías gigantescas como son China, India y Estados Unidos, vemos que se ha duplicado el peso del resto de los países en

la distribución global de la renta.[33] Por otra parte, desagregar los datos también nos permite mostrar que buena parte de la población vive en países en que la desigualdad está aumentando, por mucho que el saldo total sí arroje un descenso.

La desigualdad dentro de los países también nos ayuda a explicar la tendencia de la inequidad global en el largo plazo. En el siglo XIX, esta se explicaba casi por completo por las diferencias internas de los países.[34] A raíz de la Revolución Industrial, los países que hoy son más ricos empezaron a experimentar un despegue en su nivel de vida, lo que se tradujo en un aumento de la desigualdad global. Durante las últimas décadas, esa brecha ha empezado a reducirse por vez primera.[35]

Al mismo tiempo, la subida de la desigualdad dentro de los países ha actuado como contrapeso, en dirección opuesta a la caída de la desigualdad entre países. Como apuntan Bourguignon y Milanovic, esto puede llevarnos a un nuevo escenario en el que las diferencias entre países reemplacen a las diferencias dentro de los países, en línea con patrones que ya vimos en el siglo XIX.[36] Aunque es posible que esto ocurra, es importante recordar que las diferencias entre países siguen suponiendo el grueso de la desigualdad global, tal y como recogía la figura 11.2, por lo que el camino en esa dirección podría ser largo.

FIGURA 11.2 **Desigualdad global, desagregada.**



Fuente: Lakner y Milanovic, «Distribución global de la renta: de la caída del Muro de Berlín a la Gran Recesión».
Nota: La altura de las barras refleja la tasa global de desigualdad. Las divergencias de ingresos dentro de los países vienen reflejadas en las barras oscuras, mientras que las diferencias entre unos y otros países vienen recogidas en las barras claras.

En vez de echar un vistazo a los niveles generales de desigualdad, podemos también evaluar cómo cambia la distribución global de la renta a lo largo del tiempo. La figura 11.3 muestra cómo se ha repartido el crecimiento, desagregando los datos según el percentil de ingresos al que pertenece cada grupo de población.[37] Con esta representación podemos entender mejor tres grandes fenómenos: el primero es el rápido acelerón del crecimiento en China, que empuja al alza el promedio global;[38] el segundo, el estancamiento de los ingresos que ha vivido el mundo rico, reflejado en el percentil 80; y el tercero, el fuerte aumento de la renta que han experimentado los más ricos, reflejado en los percentiles superiores.

El acelerado enriquecimiento que han vivido las élites parece confirmar la visión de quienes apuntan que la globalización y la tecnología multiplican las oportunidades económicas para quienes están en la cima, al tiempo que generan presiones a la baja en los salarios de la clase trabajadora del mundo rico. Al mismo tiempo, esas mismas fuerzas ayudan a que las clases trabajadoras de países emergentes como China disparen su nivel de vida, al calor del desarrollo económico y de la bonanza exportadora.

A la luz de los datos, podemos concluir que la desigualdad global ha frenado su tendencia alcista y cabría afirmar que ha empezado a reducirse. También podemos decir que todas estas dinámicas han beneficiado principalmente a las rentas más altas y a las clases trabajadoras del mundo emergente. Pero no olvidemos que estos indicadores son relativos. Por ejemplo, subir automáticamente los sueldos de todos los trabajadores no altera el coeficiente de Gini, pero sí redunda en mejoras absolutas del nivel de vida. Sin embargo, también es cierto que no es lo mismo ganar un 2 por ciento más para un trabajador del mundo rico que para uno del mundo pobre. De hecho, aunque el porcentaje de mejora salarial de la clase media global fue similar al de las élites económicas mundiales, lo primero supuso pasar de 400 a 1.000 dólares, mientras que lo segundo implicó subir de 39.000 a 64.000 dólares (todo expresado en dólares de 2005, ajustados a paridad de poder de compra).

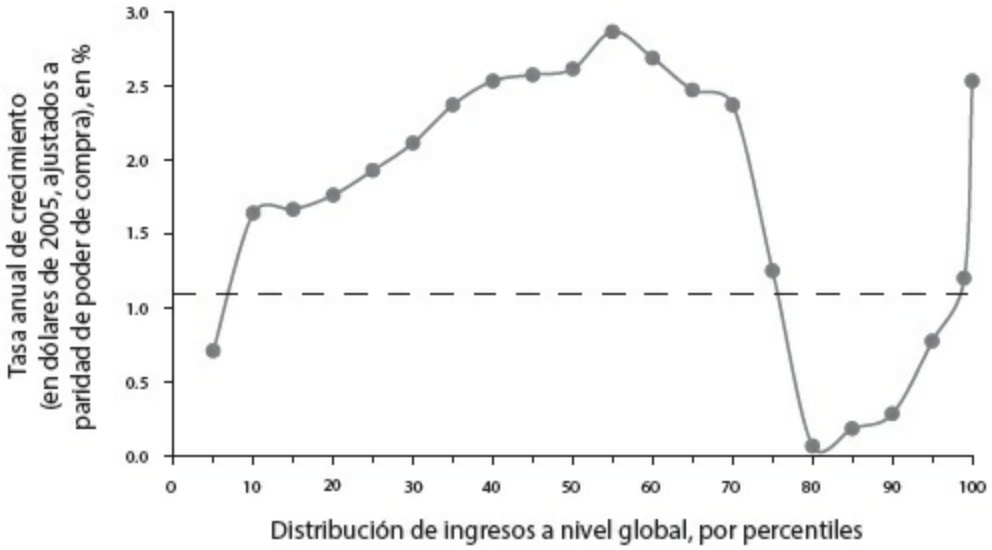
Esto significa que, en términos absolutos, el 44 por ciento del aumento de la renta mundial fue a parar al 5 por ciento que más gana. Por tanto, aunque las mediciones estándar de la desigualdad apuntan a una menor desigualdad global entre 1988 y 2008, las brechas entre ricos y pobres han crecido significativamente en términos absolutos.[39]

La desigualdad interna en el mundo

Hasta ahora nos hemos ocupado de la distribución de la renta a nivel global. Sin embargo, buena parte de los estudios sobre la desigualdad se centra en la desigualdad dentro de cada país, entre otros motivos porque las respuestas políticas al aumento de las disparidades se abordan igualmente en clave nacional. Además, aunque hay analistas que restan importancia al aumento de la desigualdad dentro de los países y centran el tiro en el descenso de las divergencias económicas a nivel global, lo cierto es que los países siguen siendo el nivel más adecuado para enfocar el grueso de los debates sobre este tema, sobre todo porque el impacto de la desigualdad en el bienestar de las personas es mayor conforme esa desigualdad sea más próxima.[40]

Como vemos en la figura 11.2, referida al período que va de 1988 a 2008, la mayoría de la población mundial vivía en países en los que la desigualdad estaba aumentando. Este análisis está ajustado al tamaño de la población, por lo que no cabe deducir que la desigualdad aumentó en el país medio. Hay que dejar esto claro, porque la tendencia no será la misma dependiendo de si ajustamos las cifras al tamaño de la población o no.

FIGURA 11.3 **Reparto del crecimiento por percentiles de la distribución de ingresos, 1988-2008.**



Fuente: Lakner y Milanovic, «Distribución global de la renta: de la caída del Muro de Berlín a la Gran Recesión».
Nota: La gráfica plantea cómo se reparte el crecimiento anual de la renta media según cada nivel de ingresos. La línea discontinua muestra el promedio, que se situó en el 1,1 por ciento anual.

Me voy a referir brevemente a la evolución de la desigualdad nacional para luego centrarme en países emergentes de regiones como América Latina, el este de Asia o el África subsahariana. Al final, presento los datos más recientes, correspondientes al período de recuperación económica tras la Gran Recesión. Durante el capítulo, tomo los datos de desigualdad interna, medidos por el coeficiente de Gini, sin ajustarlos al peso de la población. De especial ayuda para este análisis han sido las investigaciones de Alvaredo y Gasparini y los trabajos comandados por Morelli, así como los últimos estudios del Banco Mundial.[41]

En el país emergente medio, la desigualdad interna aumentó en las décadas de 1980 y 1990, pero bajó en la de 2000. Los países de América Latina tuvieron especial influencia en estos procesos. Sin embargo, para una persona media del mundo emergente (es decir, haciendo el cálculo con datos ajustados al tamaño de la población), la desigualdad fue subiendo de forma progresiva desde mediados de la década de 1980 hasta 2010, sobre todo por el aumento observado en China y, algo después, en India. Pese al descenso de los últimos años, la desigualdad sigue en niveles superiores a los observados hace cuarenta o treinta años. De hecho, los niveles de desigualdad son

sustancialmente mayores en el mundo emergente que en el mundo desarrollado, a pesar de que la gran mayoría de los países ricos ha vivido un aumento de la desigualdad desde la década de 1970.

La caída de la desigualdad media en las economías emergentes, observada desde el año 2000 en adelante, ha estado especialmente marcada por los cambios que han tenido lugar en América Latina.[42] La región ha vivido este giro gracias a la mayor estabilidad macroeconómica, el aumento de los salarios del empleo menos cualificado y los programas de redistribución financiados con los altos precios de las materias primas.[43] Pero, para ser justos, hay que tener en cuenta dos cuestiones: por un lado, la desigualdad ha seguido una curva de «U» invertida, de modo que la caída en los años 2000 vino tras aumentos prolongados en las décadas de 1980 y 1990, hasta el punto de que el coeficiente de Gini observado en 2012 era similar al de treinta años antes; por otro lado, a pesar de la fuerte caída registrada en tiempos recientes, América Latina sigue siendo una de las regiones más desiguales del mundo, junto con el África subsahariana.

El este de Asia muestra un patrón distinto que América Latina, con un aumento medio de la desigualdad en la década de los 2000. No obstante, la muestra dista mucho de ser homogénea: hay grandes variaciones por países. En las dos naciones más pobladas, China e Indonesia, la tendencia fue al alza, pero en épocas diferenciadas. China vivió un repunte de la desigualdad en la década de 1990, para luego pasar a una cierta estabilización en los 2000. Por el contrario, en Indonesia ocurrió justo lo contrario.

En la década de 1980, Corea del Sur y Taiwán lograron una importante transformación estructural en sus economías, con lo que se consolidaron como economías industrializadas sin que ello supusiese un aumento significativo de la desigualdad.[44] Esta evolución contrasta con la de China, donde la inequidad creció fuertemente durante la transición, de modo similar al observado en Europa del este, tras la caída del Muro de Berlín.[45] Aunque los datos disponibles tienen limitaciones, podemos decir que la desigualdad en China se estabilizó alrededor de 2005, de modo que ya podría haber tocado techo.[46] Una vez más, se repite el paralelismo con las exrepúblicas soviéticas, que también han vivido caídas de la desigualdad en tiempos recientes.

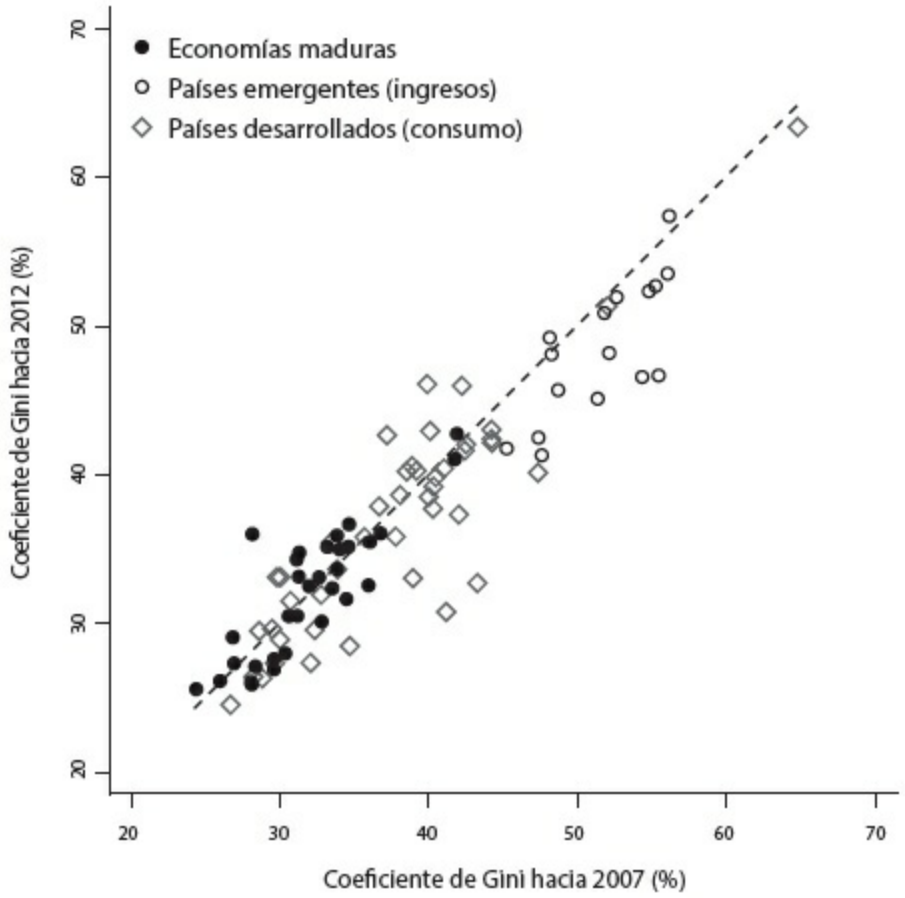
La disponibilidad de datos presenta retos para el mundo emergente, pero especialmente para el África subsahariana. Durante las dos últimas décadas ha mejorado sustancialmente el acceso a datos de calidad, pero los investigadores seguimos limitados a la hora de ampliar el campo de estudio y referirnos a series largas, que cubran décadas e incluso siglos, como hace Piketty en *C-21*. En cualquier caso, lo que sabemos es que los niveles de desigualdad en la región son altos, especialmente al sur del continente. De hecho, siete de los diez países más desiguales del mundo están en África.[47] Esto es significativo, porque la base de datos de la región se basa principalmente en encuestas de consumo, que por lo general subestiman el alcance de la desigualdad de ingresos. Por otro lado, es llamativo que la desigualdad sea tan elevada a pesar de que la propiedad de la tierra está razonablemente repartida entre la población.[48] ¿Y cuál es la tendencia de los últimos años? Si tomamos las dos encuestas que pueden ser comparadas, vemos que hay países del África subsahariana que reducen su desigualdad y otros que la aumentan.[49] En términos de población, el 57 por ciento de la población vive en países que han visto aumentar la desigualdad.[50]

Los niveles y tendencias que hemos evaluado cubren varias décadas de historia económica. Ahora, es el momento de analizar el pasado reciente, marcado por la Gran Recesión (2007-2009). Se trata, claro está, de una época especial, con una crisis financiera que afectó duramente al mundo rico. Por tanto, hay que interpretar con cuidado los datos de dicho período.

En la figura 11.4 vemos el coeficiente de Gini de países ricos y emergentes. Los círculos negros corresponden al coecifiente de Gini de las economías maduras; los círculos blancos reflejan la desigualdad de ingreso en países emergentes. El rombo corresponde al Gini de las economías en vías de desarrollo. Un eje muestra los valores para 2007, mientras que otro cubre los de 2012. Sólo se incluye a aquellos países para los que tenemos datos comparables, tomados de encuestas elaboradas en estos años. Una gran mayoría de países se ubica debajo de la línea, lo que sugiere que la desigualdad se redujo. De media, el descenso fue de un punto, pasando de 38,1 a 37,1. Dos tercios de los países evaluados (59 de 93) experimentaron un descenso en su coeficiente de Gini. En el mundo emergente, la Gran Recesión llega a una China que ya llevaba varios años experimentando el estancamiento

de la desigualdad.[51] Sin embargo, en América Latina parece que la tendencia a la baja de las diferencias económicas se empieza a frenar tras el estallido de la crisis.[52]

FIGURA 11.4 **Coeficiente de Gini, durante la Gran Recesión.**



Fuentes: «Indonesia's Rising Divide: Why Inequality Is Rising, Why It Matters and What Can Be Done», World Bank Working Paper 106070 (2016); «ECAPOV: Ex-post Harmonized Dataset Created by ECA Team for Statistical Development. Countries: Romania/2008, Romania/2013», World Bank (2016); «PovcalNet: the On-Line Tool for Poverty Measurement Developed by the Development Research Group», <http://iresearch.worldbank.org/PovcalNet>.

Nota: La figura 11.4 muestra el índice Gini para 2007 y 2012 en 93 países que ofrecen sondeos para ambos años. Los países que aparecen cerca de la línea discontinua son los que no han experimentado grandes cambios en sus niveles de desigualdad. Los países que aparecen por debajo de dicha línea han visto caer la desigualdad, y viceversa. La fuente, «Global Database of Shared Prosperity», un briefing del Banco Mundial, disponible aquí: <http://www.worldbank.org/en/topic/poverty/brief/global-database-of-shared-prosperity>. Dicho recurso ofrece datos para 2003-2014.

¿Qué significa esto para la desigualdad global? La caída del Gini de los países ricos fue más reducida que la de los países en vías de desarrollo. Ajustando los datos a la población vemos que sus niveles de desigualdad sólo cayeron de 39,4 a 39,2 entre 2007 y 2012.[53] Al mismo tiempo, el ingreso medio siguió creciendo con rapidez en los países emergentes, de modo que la desigualdad siguió su senda decreciente entre 2008 y 2011, tal y como muestran los trabajos de Milanovic.[54]

El rol de la globalización y la tecnología

Estos cambios en la desigualdad global y en los niveles internos de inequidad coinciden con un período de rápida globalización. Por definir el fenómeno a trazo grueso, podemos decir que sus implicaciones han sido un despegue del comercio internacional y de los flujos de capital y de personas, así como un patrón migratorio cada vez más dinámico. El resultado: procesos productivos mucho más globales, con creciente integración socioeconómica entre las distintas áreas económicas. En China y otras partes de Asia, el crecimiento ha sido muy acelerado a lo largo de este período, lo que ha insertado a estas economías en el capitalismo global, lo que ha reducido también la desigualdad entre unos países y otros. Al mismo tiempo, la desigualdad interna ha aumentado en los países desarrollados y emergentes. De modo que, en suma, los ganadores de la globalización son las clases mediasaltas de China, mientras que las partes más bajas de la distribución de ingresos en el mundo rico se han quedado estancadas. Así lo refleja la figura 11.3.[55]

En las siguientes líneas pretendo dibujar un modelo referido al cambio tecnológico que explique algunos de estos cambios, refiriéndome al trabajo de mayor o menor cualificación y también al peso de las rentas del trabajo y del capital. No es fácil establecer una relación clara entre la desigualdad, la globalización y el cambio tecnológico, puesto que la distribución de la renta depende de múltiples factores. De modo que espero que mis aportaciones sean interpretadas como una suerte de «especulación documentada».[56] A grandes rasgos, la principal conclusión es que el efecto de estos factores en el

comercio y la distribución de la renta son más complicados de lo que podrían sugerir los trabajos de Stolper y Samuelson. La globalización sí ha generado grandes beneficios, pero unos se han beneficiado más que otros.[57]

En un estudio publicado recientemente, Basu distingue entre dos tipos de cambio técnico: el que reduce la demanda de mano de obra y el que la aumenta.[58] La primera categoría abarca cambios técnicos que conducen a un aumento de la demanda de mano de obra cualificada por encima de la oferta disponible, lo que a su vez genera una «prima» salarial para los trabajadores con mejor preparación, lo que redunda en mayor desigualdad (tal y como predecían los modelos originales de Tinbergen).[59] Pero también es preciso reconocer el papel que desempeña el capital, especialmente en lo tocante al auge de tecnologías que reducen la demanda de mano de obra menos cualificada. Atkinson y Bourguignon argumentan que el capital puede ser complementario al empleo cualificado… pero también se erige en sustituto de trabajadores con menos habilidades específicas.[60] La idea no es nueva: Meade ya argumentaba que una mayor automatización conduciría a tasas más elevadas de desigualdad.[61]

El cambio tecnológico que genera empleo muestra que, al mismo tiempo, el enlace entre oferta y demanda se articula hoy de forma más amplia, en virtud del aplanamiento económico que genera la globalización. Esto implica que oferta y demanda de empleo puedan encontrarse en lugares mucho más remotos que antaño. El acople puede generarse por la vía de la deslocalización del comercio, inversión extranjera, etc. Maskin argumenta que los avances en las tecnologías de la comunicación contribuyen a internacionalizar las cadenas productivas, de modo que se empieza a generar un mercado laboral global, en el que una empresa puede crear empleo a pesar de estar a miles de kilómetros de distancia.[62] Esto tiene implicaciones para la distribución de la renta. En países desarrollados, los trabajadores con menor preparación se ven golpeados por la competencia que llega del extranjero, de modo que sus «sueldos acaban siendo fijados en Pekín», como diría Freeman.[63] Al mismo tiempo, estos cambios derivados por el progreso tecnológico aumentan el alcance global de los individuos mejor pagados, lo que incrementa los sueldos de las superestrellas del mercado, que se benefician de mercados más grandes en los que pueden obtener rentas aún

mayores.[64] Como subraya Bourguignon, lo mismo sucede en los países emergentes: las estrellas del *cricket* en India o los industriales de China también se benefician de llegar a un mercado global.[65] De hecho, los trabajadores del mundo emergente empiezan a demandar sueldos mucho más altos, de modo que también cabría decir que «sus sueldos se fijan en Nueva York».[66]

¿Qué significa todo esto para la desigualdad, tanto en el mundo rico como en los países en vías de desarrollo? Los trabajadores menos cualificados de las economías avanzadas enfrentan, por ejemplo, el impacto de cambios tecnológicos que reducen sus niveles de empleo, trasladando parte de la actividad a trabajadores de países menos prósperos. Esos asalariados salen beneficiados, pero en la medida en que sus sueldos sigan aumentando, pasarán a enfrentar la amenaza de que el capital siga invirtiendo en nuevas tecnologías que pueden automatizar sus empleos. Tomemos el caso de Foxconn Technology Group. Esta compañía de gran relevancia en el campo de las manufacturas tiene previsto aumentar su equipo de robots en más de un millón de efectivos.[67] Por otro lado, las rentas altas de unos y otros países sí salen beneficiadas con lo que está ocurriendo. Por un lado, sus sueldos aumentan conforme los mercados se ensanchan y globalizan. Los trabajadores más cualificados convergen hacia una nueva escala salarial, más homogénea pero también más alta.[68] Por otro lado, las rentas altas se benefician desproporcionalmente de las crecientes rentas que se derivan del capital, puesto que éste está mayoritariamente en sus manos y desempeña un papel relevante para impulsar los cambios tecnológicos.[69]

En resumen, aunque el debate tiende a presentarse como un conflicto entre mano de obra poco cualificada de países pobres y ricos o como una división global entre trabajadores más y menos preparados, al final terminamos encontrando que el verdadero conflicto sigue reflejando las diferencias entre capitalistas y trabajadores. Podríamos decir, entonces, que «durante las últimas décadas, el capital ha sido el gran beneficiario de la globalización del comercio y del aceleramiento del crecimiento económico».[70]

Implicaciones políticas

A la hora de plantear soluciones políticas, es importante subrayar que no sería deseable replegar la globalización. Como apunta Bourguignon, no está claro que eso haga que la gente del mundo rico se enriquezca más, puesto que más barreras al comercio redundan en precios más altos y esto se traduce en menos poder de compra.[71] Además, ese repliegue de la globalización sería malo para los más pobres del planeta.

Una economía más integrada, con mayor fluidez de capital y trabajo, complica el diseño de soluciones políticas, puesto que la globalización corre el riesgo de llevarnos a una carrera hacia abajo. Pero que el diseño de soluciones sea complicado no implica que sea imposible. De hecho, en la medida en que la desigualdad no ha aumentado en todos los países, hay muchos ejemplos en los que podemos fijarnos. Y es que, aunque el impacto de la globalización y la tecnología ha sido generalizado, los resultados en clave de diferencias económicas no han resultado homogéneos. Por ejemplo, a pesar de que las cúpulas empresariales han salido ganando en Estados Unidos y Alemania, las del país norteamericano ganan cuatro veces más que las del país teutón.[72]

Cada vez se publican más estudios sobre la desigualdad global, y muchos de estos trabajos ofrecen distintas propuestas para combatir su aumento. En mi opinión, hay algunas sugerencias que merecen más atención de la que se les ha prestado hasta ahora. En muchas economías emergentes, las medidas fiscales han sido escasas, y a este respecto, Atkinson y Bourguignon apuntan que «ninguna economía desarrollada ha logrado un nivel reducido de desigualdad con un nivel reducido de gasto público, por mucho que sí hayan vivido avances notables en campos como la pobreza o el empleo».[73] En el mundo emergente, el gasto público es reducido porque la recaudación tributaria también lo es. La capacidad de los Estados para actuar sigue siendo baja en el mundo pobre, aunque los países de ingreso medio y emergente están empezando a rectificar esta situación, expandiendo sus ingresos fiscales. En estos países, los hogares tienen cuentas bancarias, tarjetas de crédito, etc., de modo que las nuevas tecnologías pueden hacer aflorar información y facilitar la adopción de medidas impositivas. Esto es particularmente cierto en Asia,

donde los modelos fiscales no son muy progresivos.[74] Por toda la región, la progresividad efectiva está limitada por umbrales fiscales tan elevados que los tipos altos apenas recaen sobre una muy pequeña minoría de contribuyentes.[75]

La aplicación de recargos fiscales a las rentas del capital es otro aspecto que merece la pena comentar. De entrada, huelga decir que los ingresos derivados del capital tienden a estar sujetos a tasas más reducidas que las rentas del trabajo, y esto no sólo ocurre en el mundo emergente, sino también en el mundo rico. El resultado es una desigualdad horizontal.[76] En consecuencia, una persona con un determinado nivel de ingresos del trabajo está sujeta a impuestos más altos que una persona con un idéntico nivel de rentas, obtenidas en su caso del capital.[77] En segundo lugar, llama la atención lo bajo que es el nivel de recursos fiscales obtenidos por la vía de los impuestos de la propiedad, a pesar de que este mecanismo es relativamente eficiente, equitativo y práctico.[78] Además, también es preciso hacer algo con los «paraísos fiscales». Escribí estas líneas mientras emergían los primeros detalles de los llamados «papeles de Panamá», que implican a muchos jefes de gobierno en el uso de cuentas bancarias *offshore*. Es posible acabar con los «paraísos fiscales», pero requiere mucha coordinación entre Estados, lo que incluye a los países ricos, de donde llega buena parte del dinero enviado a estas jurisdicciones.[79] Los países en vías de desarrollo pierden una parte importante de su riqueza debido a los paraísos fiscales, que guardan entre el 20 y el 30 por ciento de los activos financieros de los países africanos y latinoamericanos.[80] En las economías emergentes, los ingresos por el impuesto de sociedades aumentarían en 100.000 millones si se acabase con el flujo de recursos que van a parar a los paraísos fiscales.[81]

Los Estados del Bienestar, en cualquier caso, enfrentan un escenario complejo en el contexto de la globalización, de modo que la redistribución no puede canalizarse únicamente por la vía fiscal.[82] Sin duda, la distribución de la renta en el mercado, antes de la aplicación de cualquier impuesto o transferencia, debe ser considerada igualmente. Milanovic compara la situación de la renta disponible en Europa occidental y los países más avanzados de Asia del este, como Japón, Corea del Sur y Taiwán. Aunque los niveles de ingresos efectivos son similares, el segundo grupo articula un

menor nivel de redistribución fiscal porque su desigualdad de mercado es más baja. Conviene echar un vistazo a estos países del este de Asia, porque han logrado combinar crecimiento con igualdad, gracias a que partían de un reparto más equitativo de la tierra y de un acceso generalizado a la educación básica.[83] Los ingresos obtenidos en el mercado vienen fijados por la dotación de cada individuo en términos de empleo capital, así como por las rentas que generan esos activos en términos de salarios y rentas.

América Latina destaca como una región que ha logrado reducir la desigualdad, recurriendo a transferencias monetarias como medida redistributiva que genera más igualdad económica, pero que también contribuye a engendrar una mayor horizontalidad en la medida en que se introducen elementos de condicionalidad para acceder a estos programas.[84]

Es importante entender la importancia del capital. Si los avances tecnológicos pueden redundar en mayor desigualdad, es precisamente porque el capital está distribuido de forma poco equitativa. Si Bourguignon está en lo cierto cuando dice que el capital se ha beneficiado significativamente con la globalización, entonces conviene avanzar hacia una distribución más igualitaria del capital, de modo que las consecuencias adversas de la globalización se vean revertidas.

¿Cómo lograrlo? Hay tres grandes áreas de trabajo. La primera son propuestas que ayuden a que los trabajadores en particular y los ciudadanos en general puedan recibir parte de los beneficios de la automatización, bien sea participando directamente en los beneficios empresariales, bien a través de la transferencia de esas rentas a un fondo soberano nacional que financie medidas redistributivas.[85] En segundo lugar, articulando políticas que ayuden a que los pobres y las clases medias puedan acumular activos financieros, lo que en el mundo en vías de desarrollo implica la formalización de títulos de propiedad que hoy no están del todo reconocidos en los registros. En tercer lugar, los impuestos a las herencias y las donaciones también deberían ganar peso, puesto que su rol en los sistemas impositivos modernos es marginal. Además de ayudar a reducir la injusticia de transferir una ventaja económica a otra generación, estos gravámenes implican una menor distorsión en la medida en que no van directos a nuestro propio esfuerzo. Para abordar de forma

práctica este asunto, Atkinson propone que empleemos lo recaudado para crear una especie de «herencia mínima», que se concedería a cada adulto, con independencia de su legado familiar.[86]

Actuar sobre los retornos de las herencias es complicado, ya que las rentas que se pueden amasar a partir del capital transferido dependen de los procesos del mercado, pero es importante reconocer que los gobiernos ya interfieren en esos procesos por dos vías. Por ejemplo, afectan al desarrollo de nuevas tecnologías, financiando el I+D con subvenciones o ventajas fiscales.[87] En consecuencia, también pueden influenciar en qué dirección fluye el cambio tecnológico y el peso que adquieren las tecnologías que sustituyen empleo.

A veces se ensalza el rápido desarrollo económico de las economías del este de Asia, sobre todo Corea del Sur, apuntando al éxito de sus políticas industriales. Aunque en otros lugares del mundo estas iniciativas solo han logrado enriquecer a una pequeña élite, no podemos descartar su aplicación, sobre todo en países pobres.[88] Freund resume los principales elementos de una buena política industrial: subraya la necesidad de mantener un marco competitivo entre las empresas nacionales y destaca la importancia de seguir con detalle la evolución de las exportaciones.[89]

La dirección futura de la desigualdad global

C-21 se ocupa de las fuerzas que mueven la distribución de los ingresos y el patrimonio en el largo plazo, de modo que cabe hacer algunas especulaciones sobre la evolución que seguirá la desigualdad global en el futuro. Según Milanovic, hay tres fuerzas que van a marcar su rumbo: las diferencias medias de renta entre unos países y otros, las divergencias de ingresos dentro de cada país y los distintos niveles de crecimiento de la población.[90] Como hablamos de una cuestión tan amplia, cualquier predicción que hagamos tiene un gran margen de error, si bien es cierto que la evolución demográfica tiende a acercarse más a las proyecciones. ¿Qué implica esto? Sabemos que los distintos patrones observados en el crecimiento de la población van a contribuir a un incremento de la desigualdad, ya que la población de los países

más pobres aumenta más que la de los más ricos.[91] Los números más recientes de la desigualdad interna apuntan que ese aumento se va estancando con el paso del tiempo, tal y como hemos visto en el caso chino, pero esto no implica que la tendencia se haya invertido. Milanovic propone una curva de Kuznets en la que los países viven primero un aumento de la desigualdad, después un cierto estancamiento y finalmente un descenso.[92] Pero las dinámicas de la inequidad interna no son inmutables, sino que dependen de las decisiones políticas que se adoptan.

Los principales cambios en la desigualdad global vienen de alteraciones en las diferencias que hay entre unos y otros países. Aunque se ha reducido, la desigualdad comparada entre las distintas economías sigue siendo la principal fuente de desigualdad global. De hecho, cuando cruzamos datos para abarcar distintos países, vemos que los cambios en el ingreso medio de cada país tienden a ser mayores que los cambios en la inequidad interna de esas mismas economías.[93] A largo plazo, es muy probable que sigan en pie las poderosas fuerzas de la convergencia económica, impulsadas por el mayor crecimiento de los países más pobres.[94] Hay, eso sí, tres razones que invitan a ser cautelosos: la primera es que el crecimiento en el África subsahariana es volátil, ya que el crecimiento ligado al comercio no ha ido acompañado de reformas estructurales;[95] la segunda es que, al margen de China, la evolución de la desigualdad global también cuelga de otras economías emergentes, como India;[96] y la tercera que el cambio climático invita a albergar ciertas dudas sobre cualquier proyección de crecimiento de largo plazo.

Refiriéndose al nivel global de desigualdad, Hellebrandt y Mauro predicen un descenso del Gini global que llegará a cuatro puntos desde la actualidad hasta 2035. Hablamos de un recorte sustantivo, pero que igualmente dejaría la desigualdad en niveles elevados.[97] Sus estimaciones también apuntan que el crecimiento desempeñará un papel clave. Si los países pobres crecen menos de lo esperado, la caída del Gini global solo será de un punto. No obstante, para que se frene la reducción de dicho indicador sería necesario un aumento medio de la desigualdad interna que se mueva en el entorno de los seis puntos, un repunte tan significativo que se antoja difícil de imaginar.[98]

Retos para la investigación

La primera prioridad para el estudio de la desigualdad global en el mundo emergente debe ser aumentar y mejorar la calidad de los datos y estadísticas disponibles. Falta información fiable sobre el nivel de vida de muchos países, sobre todo en Oriente Medio, África, la región del Caribe y algunos países del Pacífico. El Banco Mundial ha prometido aumentar su apoyo a estos países, a cambio de que mejore la recogida de datos, con al menos una encuesta nacional cada tres años.[99] Por otra parte, en las economías de ingreso medio, que están experimentando el decrecimiento de la agricultura y el autoconsumo, hay que prestar más atención a los datos de ingresos monetarios y menos a las encuestas de consumo. Los niveles de desigualdad pueden cambiar mucho dependiendo del criterio que tomemos, porque podemos ver que se subestiman las rentas de los más acaudalados.[100] Además, no sabemos mucho sobre las rentas del capital en el mundo emergente, sobre todo porque muchas encuestas ni siquiera se molestan por cubrir esta fuente de ingresos.

Otro reto importante tiene que ver con mejorar la medición de los ingresos que logran las rentas más altas en los países en vías de desarrollo. La información oficial que sí tenemos en el mundo rico brilla por su ausencia en este caso, lo que impide realizar un estudio más amplio e innovador, capaz de combinar datos administrativos con encuestas.[101] Aplicar un impuesto sobre la renta a una amplia base de contribuyentes ayuda a crear esos registros de información, del mismo modo que ocurre con el impuesto al capital que propone Piketty. Pero es necesario que todo esto se concrete, de modo que parece recomendable que el Banco Mundial y las organizaciones multilaterales ofrezcan préstamos a países que mejoran su sistema tributario y, como resultado, logran ofrecer mejores estadísticas de la distribución de la renta y el patrimonio.

Armados con mejores estadísticas, podremos evaluar de forma certera cuál es el verdadero nivel de la desigualdad global o cuál ha sido su evolución en los últimos años. También seremos capaces de ampliar la mirada a la desigualdad global, incluyendo datos certeros sobre las rentas del capital y los ingresos de los más ricos.[102] Si mejoramos la información fiscal derivada de las declaraciones tributarias de las empresas, podremos entender

mejor el grado de concentración de los distintos sectores, lo que a su vez favorece la actuación de los legisladores que velan por la competencia. También es preciso conocer el alcance real de la división capital/trabajo en los países emergentes, así como estudiar el impacto de los impuestos y las transferencias sociales en la redistribución de la renta, con ánimo de explorar si el sistema fiscal es óptimo o no. Por último, más y mejor información nos ayudará a entender el rol de los trabajadores en la economía global, diferenciando claramente el modo en que participan del nuevo mercado mundial los trabajadores del mundo rico y del mundo pobre.

Conclusión

Este ensayo ha tocado la desigualdad desde una perspectiva global, con el objetivo de complementar el análisis interno que asume Piketty en *C-21*. El economista francés y otros autores especializados en el mismo campo han detectado fuertes subidas de la desigualdad en las economías anglosajonas más prósperas. Sin embargo, la corriente en clave de desigualdad global es distinta: las diferencias se han estancado e incluso han caído, a raíz de la convergencia de ingresos. Tras subir fuertemente en las décadas de 1980 y 1990, la tendencia se invierte en los años 2000. Estos resultados se basan en encuestas realizadas en los hogares, de modo que subestiman el impacto de las rentas más altas y el peso de las rentas del capital. Además, son estadísticas volcadas en el consumo y no en la renta, lo que igualmente puede contribuir a resultados más bajos de desigualdad. Por tanto, hay que tomar los datos con cautela, porque falta información estadística de calidad, sobre todo en los países más pobres. De modo que es una prioridad mejorar los datos con los que trabajamos, para así poder estudiar la desigualdad con mayor profundidad.

Agradecimientos

Quiero agradecer a Espen Prydz y Matthew Wai-Poi la ayuda que me han prestado a la hora de recabar datos. También quiero agradecer a Heather Boushey, Francisco Ferreira, La-Bhus Fah Jirasavetakul, Branko Milanovic y Carmen Ye los comentarios y observaciones que me hicieron llegar. Las interpretaciones y conclusiones recogidas en este capítulo son solamente mías y no representan necesariamente la mirada o la agenda del Banco Mundial, el Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo o cualquier otra entidad o instancia asociada.

Capítulo 12

La geografía de *El capital en el siglo XXI*. Desigualdad, política económica y espacio

GARETH JONES

El geógrafo Gareth Jones critica la ausencia de «espacio» en los trabajos de Piketty. Para el autor del capítulo, la geografía queda limitada a un mero contenedor de datos y no se interpreta como un contexto para la desigualdad y la explotación. Jones se refiere a la movilidad del capital y al secretismo de estos flujos, así como a la competición de las grandes capitales por captar a las élites económicas globales, una dinámica geográfica que posibilita y amplifica la desigualdad. Su conclusión es que hablar de la geografía de la desigualdad implica confrontar su ideología ex ante*, y no* ex post.

En 2014, se publicó la traducción al inglés de *El capital en el siglo XXI*. Su tesis, que apunta que la desigualdad de renta y riqueza ha aumentado desde principios de la década de 1970, no fue ninguna novedad para muchos economistas, banqueros, gestores de *hedge funds*, analistas políticos, científicos sociales, columnistas en medios de comunicación, *think tanks* o activistas.[1] La conversación llevaba años encima de la mesa. Algunos argumentaban que la desigualdad es algo bueno, pues premia el emprendimiento. También hay voces que defendían que sus implicaciones políticas no son graves, siempre que se dé un aumento generalizado del nivel de vida.[2] Pero también había quienes llevaban años expresando su

preocupación por el alcance y las implicaciones de la desigualdad. Entre sus advertencias no faltaban llamadas a limitar la desigualdad como vía para impedir ineficiencias económicas, mantener la movilidad social o proteger la democracia.[3]

Piketty fue capaz de hacer una contribución significativa al debate y recibió numerosos premios. El economista francés fue invitado a hablar con gobiernos, entidades internacionales, círculos anticapitalistas, medios de comunicación de masas, etc.[4] Inevitablemente, surgieron voces críticas con su trabajo, algunas de las cuales están reflejadas en este volumen. Hubo quienes criticaron la definición de capital en *C-21*.[5] Otros cargaron contra las suposiciones de partida en sus fórmulas matemáticas.[6] Hubo igualmente quienes afearon su falta de perspectiva en clave de género.[7] Incluso se dirigieron ataques a sus propuestas políticas, descritas como tímidas o insuficientes.[8] Sin embargo, no se ha prestado mucha importancia a las carencias de *C-21* a la hora de abordar las dinámicas geográficas de la desigualdad. En este capítulo pretendo hacer una contribución al debate desde dicho punto de vista.[9]

Es cierto que Piketty habla de la importancia de aplicar un enfoque multidisciplinar al debate sobre la desigualdad, pero la geografía está muy ausente en su libro. La primera referencia a la palabra «espacio» llega en la página 264. Es cierto que el libro brilla en sus series largas, que cubren la distribución de renta y riqueza en distintos países y durante períodos que abarcan siglos, pero, como ha apuntado Eric Sheppard, el análisis de *C-21* relega la geografía a un rol muy secundario, en el que apenas sirve como «contenedor de datos».[10] Piketty define el capital en términos de riqueza nacional. Para ser precisos, habla del capital como el «valor de mercado de todos los activos de los ciudadanos y gobiernos de cada país, en un determinado momento de la historia». Sujeta su definición a que los activos puedan ser «vendidos en el mercado», pero no alberga consideraciones sobre el papel que desempeña la geografía en la evolución del capital.[11]

Por tanto, las variables de su libro miden el capital a nivel estatal, siguiendo la lógica de la contabilidad nacional y de buena parte de las series estadísticas disponibles.[12] Esta decisión no implica una ruptura con las reglas de la economía, pero sí abordar el espacio como un factor pasivo. No

obstante, en realidad, una cosa es cómo medimos la actividad económica y otra muy distinta cómo funciona y cómo se organiza la economía. Por tanto, Piketty ha completado un ejercicio de medición que sí presenta datos de distribución de la renta a nivel estatal, pero que no explica el rol en la economía mundial de las distintas realidades nacionales recogidas en *C-21*.[13]

Esa falta de atención al espacio nos lleva a un problema fundamental en los trabajos de Piketty. Como explica David Soskice, en las páginas de *C-21* vemos que se propone una y otra vez un análisis de política económica para afrontar el debate de la desigualdad, pero el libro no llena ese vacío y, de hecho, no ofrece las bases para un estudio de la inequidad en términos de política económica comparada.[14] Para Soskice, el argumento de $r > g$ que Piketty define como la contradicción central del capitalismo es un «argumento matemático parsimonioso», asentado en ciertas suposiciones (por ejemplo, que el ahorro equivale a la inversión o que los ahorradores siguen invirtiendo en entornos de crecimiento reducido). Para Soskice, este análisis «ignora la interrelación entre la política, la histórica o el cambio tecnológico». No considera, por tanto, el paso de cadenas productivas marcadas por el fordismo a economías ligeras, definidas por internet y las tecnologías digitales, el consumo y el auge de los servicios financieros. En ese nuevo paradigma, el capital influye notablemente en las decisiones políticas, imponiendo por ejemplo la privatización de ciertos servicios básicos o el avance de las políticas de desregulación.

Además, al margen de lo que apunta Soskice, Piketty también ignora cambios relevantes en la cultura de la economía política, como por ejemplo el papel de la liberalización financiera en los patrones de remuneración.[15] Al economista galo le han criticado que incluya los activos inmobiliarios en su definición de capital, y también le han afeado que vea «utópica» la introducción de impuestos progresivos, pero se ha ignorado una carencia aún más relevante: la poca atención que presta al complejo rol de las finanzas, la propiedad y la evasión fiscal como factores que impulsan la desigualdad en una economía moderna.

De modo que mi principal argumento es que un estudio completo de la desigualdad en el siglo XXI implica referirnos a la dimensión del espacio en clave de política económica. Para explicar la relevancia de este tipo de

enfoque, voy a referirme a la primera hora que transcurrió desde que decidí empezar a escribir este capítulo. Primero, para inspirarme, entré en una cafetería de la cadena Starbucks, me pedí un café expreso, saqué mi iPad, entré en Google para buscar libros sobre desigualdad y terminé accediendo a Amazon para comprar una copia física y un ejemplar digital del libro *La riqueza oculta de las naciones*, de Gabriel Zucman.[16] En unos segundos, mi app de Kindle se descargó la versión digital del libro. Al actualizar la bandeja de entrada, me llegó también un correo electrónico que me recordó que debía pagar la factura de la luz. También recibí un mensaje sobre la actualización que había publicado una amiga en Facebook. Bebí mi café y me dirigí a casa. Tenía ganas de empezar a leer a Zucman antes de que mis hijos saliesen del colegio. Para llegar antes, alquilé una bicicleta patrocinada por el Banco Santander y completé el pago con una tarjeta inteligente. Ya en mi barrio, me dirigí a la panadería para comprar una barra de pan y minutos después llegué por fin a casa. Antes de entrar, recogí del suelo una revista de estilo de vida, llena de páginas y artículos sobre exhibiciones de arte, propiedades en venta… Por fin, me senté en mi sillón de Ikea y empecé a leer. Había pasado una hora desde que decidí empezar a escribir el capítulo. Durante esos sesenta minutos recorrí menos de cinco millas pero realicé transacciones varias con empresas radicadas en muy diversos puntos. Por ejemplo, mi compra del libro de Zucman se hizo a través de Amazon.co.uk, pero la factura que recibí después me indicó que la venta se había facturado a una filial de Amazon, denominada Amazon SVS Europe, con sede en Luxemburgo. No obstante, la copia física del libro llegó desde un centro de distribución ubicado en suelo británico (en concreto, en Swansea). Además, repasando las facturas, encontré diversos nombres de sociedades intermediarias que ubican sus respectivas sedes en Suiza, las Islas Vírgenes Británicas, las Islas Cook o las Bahamas. De modo que sólo una pequeña parte de las empresas que intervinieron en las distintas operaciones que conduje pagan el impuesto de sociedades en Reino Unido, a pesar de que estas sociedades mueven miles de millones de dólares en las islas británicas. De hecho, repasando todos los movimientos que hice durante esa hora, apenas encontré dos compañías que sí tributan en Estados Unidos: el Banco Santander y la panadería de mi barrio.[17]

Como explica Dani Rodrik, la habilidad de las empresas y los propietarios de capital para esquivar el pago de impuestos transfiere el peso de la financiación de los servicios públicos y la deuda a los trabajadores, de modo que los sueldos efectivos se reducen y la desigualdad aumenta.[18] El registro de empresas en jurisdicciones de impuestos bajos cuesta a los gobiernos del G-20 unos 240.000 millones de dólares al año, en concepto de recaudación perdida. Esto supone entre el 4 y el 10 por ciento de los ingresos fiscales mundiales derivados del impuesto de sociedades.[19] El patrón durante los últimos cuarenta años ha resultado en un reajuste significativo de la distribución de las actividades económicas y de las obligaciones de los distintos agentes del mercado con las administraciones públicas.

Con este capítulo, espero mostrar que un análisis de política económica centrado en la desigualdad pasa, irremediablemente, por estudiar la geografía del capital. El modelo económico consolidado en los últimos años muestra que el capital se mueve de un país a otro para buscar una mayor rentabilidad.[20] Esa movilidad es esencial para comprender el poder del capital. Por tanto, debemos entenderlo como un flujo económico, no como algo que simplemente se acumula a nivel nacional, sin solución de salida. En ningún campo se acentúan tanto estas corrientes como en el ámbito del capital financiero.

Pero, como señala Karen Ho en su crítica a *C-21*, Piketty no se ocupa de estudiar el creciente peso de las finanzas en la economía, precisamente porque de esa forma preserva el estudio convencional que opone capital a trabajo.[21] Aunque sí habla del aumento de la remuneración a quienes denomina superdirectivos y, aunque reconoce que esas élites tienen mucho que ver con el ámbito financiero, el autor de *C-21* no llega a describir los cambios económicos que están desarrollándose y que Ho describe como «un terremoto que cambia por completo la naturaleza y el rol de las empresas ante las finanzas y las prácticas comunes».[22] Dicho de otro modo, *C-21* evita hacer un análisis de lo que nos dice la desigualdad contemporánea de los procesos de acumulación de capital; por tanto, sus trabajos no estudian dinámicas geográficas que hacen posible esos movimientos generadores de inequidad.

Lo que espero mostrar es que, a la hora de esbozar un nuevo enfoque de política económica, debemos considerar el poder del capital para generar actividad a miles de kilómetros de distancia, como también tenemos que razonar sobre la posibilidad de llevarse el capital a jurisdicciones oscuras, que escapan de la supervisión de los gobiernos y de los protocolos de buen gobierno internacional. El mejor ejemplo de esa opacidad lo tenemos en los paraísos fiscales, pero también hay jurisdicciones especiales en el seno de los países desarrollados.[23] Estos espacios operan a través de un marco extralegal que sirve para lograr el desacople de la economía y la política democrática, una ruptura que fortalece a empresas y plutócratas, reduciendo sus obligaciones morales y fiscales en busca de maximizar los retornos que genera el capital. El resultado final es una economía global muy desigual. Según Nils Gilman, «las reglas de mercado del neoliberalismo sirven para gobernar la globalización, pero llevan la economía a un terreno de moralidad dudosa».[24] Recuperando la pasión de Piketty por hablar de desigualdad en clave literaria, podría decirse que esta economía capitalista del siglo XXI evoca a personajes como J. G. Ballard.[25]

El poder del capital: secretismo y extralegalidad

Es evidente que Piketty se muestra enfadado sobre la capacidad que tienen las rentas altas y los grandes patrimonios a la hora de extender su dominio sobre personas de ingresos medios y bajos, pero si solamente calculamos estas dinámicas en términos estadísticos no podemos entender hasta qué punto la desigualdad se deriva de una distribución inequitativa del poder. Como explicó Marx, el capitalismo depende de las relaciones sociales. Su teoría de clase muestra la habilidad que tiene el capital a la hora de dominar el trabajo (sueldos). La desigualdad, por tanto, puede medirse según los ingresos de unos y otros tramos de la distribución del ingreso, pero ese reparto de los recursos viene producido en realidad por el poder relativo que tiene el capital a la hora de extraer valor del trabajo.

El mecanismo mediante el cual los capitalistas ejercen su poder no es siempre el mismo y cambia con el paso del tiempo, pero también depende del espacio en que nos movemos. Cuando Jane Austen escribía sus libros, la desigualdad estaba ligada a las condiciones de trabajo, la redistribución de bienes comunes que pasaban a manos privadas, los pasos incipientes de la mecanización y las dinámicas de la esclavitud. Pero, desde 1970 hasta hoy, los factores clave han sido otros. Pocas cuestiones han tenido tanta influencia como la desregulación del capitalismo que han introducido los dirigentes políticos.[26] Desde una perspectiva geográfica, la economía moderna está por encima de la noción del Estado-nación. Como apunta Saskia Sassen, la soberanía se ha descentralizado y el territorio se ha desnacionalizado.[27]

La organización política contemporánea del espacio consiste en un continuo desarrollo de organizaciones supranacionales y protocolos internacionales, a través de los cuales las empresas, los fondos, las alianzas público-privadas y las organizaciones de la sociedad civil logran operar a partir de aparentes lazos de compromiso con el Estado-nación.[28] Por decirlo de modo más sencillo, parecería que las relaciones entre capital y trabajo están reguladas por normas extralegales, de naturaleza semipública o directamente privada: pautas comerciales, estándares laborales, gobierno corporativo, etc. Esto contribuye a que el poder del capital se ejerza con mayor contundencia. Es cierto que sí hay regulaciones y normas públicas, pero el grueso de las relaciones económicas empieza a darse en campos que ponen el beneficio privado por encima del bienestar público y los derechos fundamentales. El resultado es una menor transparencia empresarial ante las autoridades, los medios, los sindicatos e incluso sus propios accionistas.

El primer ejemplo de extralegalidad, y quizá el mejor conocido, es lo que Neilson denominó el «espacio pragmático» de la economía global contemporánea.[29] Son las llamadas «zonas francas» o «zonas económicas especiales». En 1960 apenas había territorios con este tipo de normativa, pero en 2006 ya ascendían a cerca de 4.000. Según Keller Easterling, estas demarcaciones emplean a más de 66 millones y abarcan todo tipo de propósitos: *hubs* de exportación, centros logísticos, áreas de libre comercio, enclaves, corredores, ciudades nuevas, etc.[30] Según Neilson, estas zonas forman una «nueva topografía política», en la que se crean «normas

excepcionales que esquivan la legalidad nacional y aplican la internacional de forma oportunista, incorporando un *mix* de regulaciones promulgado por actores privados. Estas «zonas francas» pueden derivar también en ciertos vacíos de seguridad jurídica, por la discrepancia normativa.[31] Lo que sí es cierto es que todas estas demarcaciones tienen una apariencia de orden constituido, a la manera de un pequeño Estado. Según Stephen Krasner, en ellas impera lo que podríamos llamar «soberanía hipócrita», lo que nos lleva a que una infraestructura podría estar disponible dentro de los confines de la «zona franca» pero no en sus territorios vecinos.[32]

El Estado es vital para establecer estos espacios, pero no tiene el comando de los mismos.[33] En las «zonas francas» se exploran los límites de la extralegalidad, con una gobernanza que suele estar en manos de las mismas empresas que residen en la jurisdicción. Por tanto, un ejecutivo que vive a miles de kilómetros de distancia puede tomar una decisión que terminará siendo más o menos definitiva, puesto que el peso de las leyes nacionales o incluso internacionales tiende a ser muy reducido en estas demarcaciones. Ante la ausencia de control democrático, la configuración de las reglas de la zona franca y la supervisión de éstas quedarán en manos del capital y sus intereses. Las leyes y los protocolos referidos al trabajo, el medio ambiente, la salud, la seguridad, los derechos humanos o los impuestos se verán modificados mediante excepciones varias.[34] Sin duda, este tipo de espacios económicos termina gobernado por lo que Easterling denomina «sistemas dinámicos de espacio, información y poder, cuya capacidad para adoptar reglas *de facto* es aún más veloz que el ritmo supervisor de las formas de gobierno blando que rigen en estos espacios económicos».[35]

El truco de las zonas francas pasa por presentarse como un ámbito normativo para la actividad económica, es decir, un proyecto pensado para el desarrollo.[36] El *ethos* de estas demarcaciones es indudablemente tecnocrático y apela a lo que Bach resume como «fantasías y aspiraciones de modernidad».[37] A través de las altas direcciones empresariales y de campañas de marketing, se promueve el mensaje de que la zona franca ofrece mejores condiciones para hacer negocios que la economía en general. En el interior encontramos fábricas bien organizadas, así como trabajadores que reciben formación de las empresas, cobran más del salario mínimo y reciben

beneficios como seguros de salud o incluso residencias en las que vivir. En zonas francas más modernas encontramos incluso una cierta oferta de ocio, entretenimiento y cultura.[38]

No obstante, aunque una zona franca tenga la apariencia de ciudad y parezca estar gobernada como un Estado corriente, su *modus operandi* descansa realmente en el secretismo y la ausencia de democracia. El urbanismo avanzado y el aparente progreso de estos espacios enmascaran, según los críticos, «una ausencia de libertad y de aperturismo, que permite la evasión y la excepcionalidad».[39] En estas demarcaciones, la libertad de expresión está vigilada y los sindicatos u otras fórmulas de representación colectiva están prohibidos. La mano de obra, a menudo inmigrante, recibe contratos pero no derechos de ciudadanía. Además, sus jornadas de trabajo son largas, se desarrollan en condiciones laborales tóxicas e incluso dejan margen para el abuso sexual.[40] El cumplimiento de las reglas queda en manos de seguridad privada y el funcionamiento de la zona franca, ligado a miles de otras jurisdicciones similares, vinculadas a través de redes globales que tienen en común la búsqueda de límites al rol del Estado.[41] Por todo esto, Davis y Monk se refieren a las zonas francas como «paraísos del mal»: lejos de ser entornos apolíticos, son espacios deliberadamente no democráticos que descansan en un empeño continuo por lograr un estatus jurídico diferenciado.[42]

En un entorno de menor crecimiento, exacerbado por la aplicación de políticas de austeridad, las zonas francas amplifican el poder del capital. Se trata de territorios marcados, mucho menos caóticos que el Estado-nación; por tanto, el capital puede aterrizar en estas jurisdicciones, operar con menos trabas y, si es necesario, marcharse. La propiedad, los edificios y la maquinaria se alquilan, los servicios se subcontratan, la conectividad con los proveedores y los mercados está garantizada por el estatus regulatorio de la «zona franca». Esas ventajas explican por qué el número de espacios de este tipo se ha multiplicado por miles desde la década de 1970, lo que ha contribuido a apuntalar el aumento de la desigualdad que documenta Piketty durante dicho período.

Otro ámbito extralegal con fuerza en el capitalismo contemporáneo son las dinámicas conocidas como *offshore*. Por mucho que las zonas francas constituyan enclaves ajenos a la normalidad democrática, al menos se puede decir que tienen dimensión física. Sin embargo, el *offshore* se basa en eliminar ese parámetro. Como explica Nicholas Shaxson, «se trata de registrar la actividad económica en otro lugar, pero sólo virtualmente».[43] Personas, empresas y vehículos de inversión crean sus sedes *offshore* a base de radicarlas en alguno de los setenta paraísos fiscales que hay en el mundo. Esto es así a pesar de que esas personas físicas o jurídicas apenas tienen vínculos con dichos países, donde quizá lo único que tienen contratado es un buzón de correo postal, probablemente en edificios especializados que brindan ese mismo servicio a cientos de individuos y organizaciones.

El auge del *offshore* es indiscutible. Shaxson argumenta que «el *offshore* es la nueva fórmula operativa del poder». John Urry afirma que «renunciar al *offshore* empieza ser la excepción y no la norma».[44] Algo similar apuntan los trabajos de Gabriel Zucman, que ha estudiado estas dinámicas con detenimiento y ha encontrado que el 55 por ciento de los beneficios logrados en el extranjero por las empresas de Estados Unidos provienen de apenas seis paraísos fiscales, a pesar de que estas corporaciones apenas tienen lazos productivos o ventas con dichas jurisdicciones.[45] Para Zucman, «la escala y la naturaleza de las relaciones del poder económico con los paraísos fiscales ha alcanzado un tamaño tan significativo que ya se puede decir que afecta directamente a la evolución de la desigualdad de riqueza».[46]

Como vimos tras la filtración de los llamados «papeles de Panamá», estar *offshore* no se explica sólo por motivos de evasión o elusión tributaria.[47] Como apuntan Gilman y sus colaboradores, el *offshore* es más que eso: constituye la fusión y el encuentro de negocios legítimos con fuerzas de «globalización desviada», como el crimen financiero o el comercio informal o ilegal de arte, energía, residuos, armas, drogas, animales, personas, etc.[48]

Los paraísos fiscales nos permiten mirar con detalle la relación entre la política económica contemporánea y la desigualdad. Podemos entender el auge de estas jurisdicciones en relación con la habilidad de las grandes empresas y

las grandes fortunas para organizar sus finanzas, de modo que buena parte de sus negocios queda canalizada a través de territorios con impuestos bajos. Lo vemos en la figura 12.1.[49]

Mirando al futuro, la corriente parece clara: veremos un mayor auge de las dinámicas *offshore*, lo que redundará en una menor capacidad del Estado-nación a la hora de gravar fiscalmente los beneficios empresariales o las rentas de los más acaudalados. Zucman apunta que, entre 1980 y 2010, se ha multiplicado por diez el volumen de beneficios logrados por compañías estadounidenses en el extranjero que se canalizan vía «paraísos fiscales». El resultado es que el impuesto efectivo pagado por las empresas del país norteamericano ha bajado del 30 al 20 por ciento en los últimos quince ejercicios.[50]

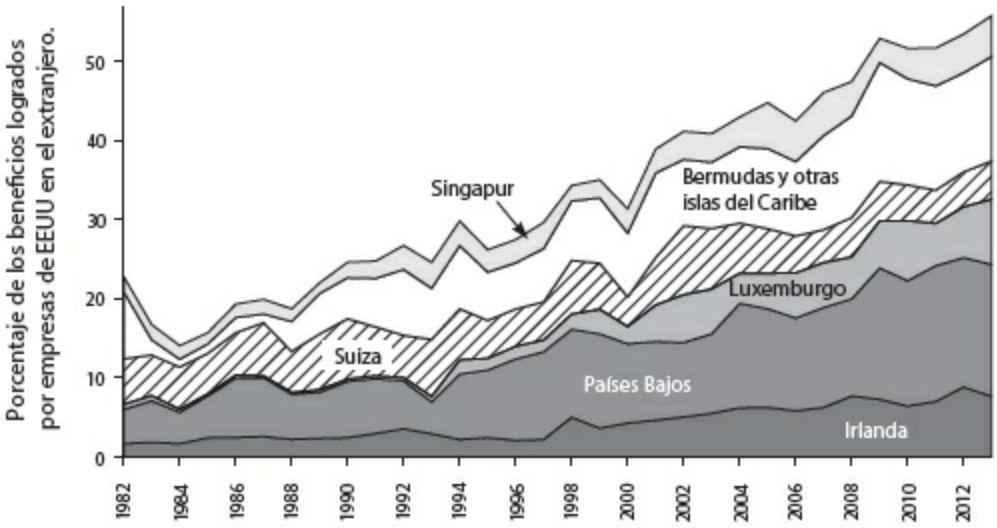
Los paraísos fiscales *offshore* operan a través de lo que los analistas describen como el *modus operandi* característico de la política económica moderna: la habilidad de las empresas para desarrollar sus negocios de forma opaca, con un secretismo que blinda al sector privado de la supervisión de reguladores y autoridades de la competencia. Las ventajas no son sólo fiscales. Como apunta Zucman, «a través de *holdings* complejos radicados en paraísos fiscales, se logra un vacío *de jure*, en el que los activos no tienen un vínculo de propiedad claro que sirva a los Estados-nación para hacer reclamos fiscales o regulatorios».[51]

El secretismo es la combinación de una gran complejidad en los campos del espacio y la organización. A cambio, el capital logra crear la capacidad de localizar sus actividades en jurisdicciones poco transparentes, de forma que el margen de maniobra de los gobiernos queda muy limitado. Por ejemplo, un vehículo de inversión puede estar en manos de cientos de propietarios, que a su vez registran esos activos en numerosas localizaciones distintas. Además, ese vehículo puede tener en su portfolio una única compañía de inversión que, a su vez, está invertida en miles de entidades acogidas a regímenes especiales. En este supuesto, llegar a comprender la verdadera composición de la sociedad y desentrañar la titularidad real de los activos es prácticamente imposible, sobre todo porque los propietarios pueden esconderse también a través de acciones al portador (*bearer shares*). Al final, el control regulatorio se hace totalmente imposible.[52]

Un recurso habitual para «mover» los activos al *offshore* son los proyectos de inversión. En el ejemplo típico, la empresa matriz abre una filial *offshore* en jurisdicciones con impuestos más bajos y/o menos requisitos de transparencia, y esa entidad subsidiaria se registra luego como la sede de la empresa principal (figura 12.2). En la práctica, estas oficinas apenas desarrollarán algunas reuniones directivas, exigidas por ley, pero casi no albergarán actividades verdaderamente ligadas a la actividad empresarial. El efecto es que las compañías y los individuos acceden a la capacidad de esconder el patrimonio: aunque sus inversiones van a más en los países que constituyen su verdadero centro operativo, los libros depositados en dichas jurisdicciones reflejan cada vez menos activos. De forma sistemática, la contabilidad empresarial y las declaraciones fiscales subestiman la riqueza, las rentas y los ingresos que realmente tienen lugar en el marco del viejo Estado-nación, ya que se infla la cifra de negocios declarada a través de las estructuras *offshore*. De modo que el secretismo crece gracias al poder que brindan estas estructuras para manipular la configuración de los espacios en que se registran los movimientos inherentes a la actividad económica y el capital.

Pero la política económica contemporánea no es simplemente un equilibrio entre un *onshore* transparente y un *offshore* opaco. Como afirman Cobham y sus colaboradores, el secretismo es la conjunción de distintas combinaciones en distintos lugares.[53] En este sentido, vemos que el Índice de Secretismo Financiero mide la intensidad del compromiso de cada jurisdicción con la transparencia, con ánimo de subrayar los territorios más opacos. En cabeza aparecen los sospechosos habituales. Hablamos de paraísos fiscales como Suiza, Luxemburgo, Hong Kong, las Islas Caimán o Singapur. Sin embargo, también destacan por su falta de transparencia países como Estados Unidos (sexto de la tabla) o Alemania (octava posición). Lo vemos en la tabla 12.1.

FIGURA 12.1 **Porcentaje de los beneficios logrados por empresas de EEUU en el extranjero que se canaliza a través de paraísos fiscales. Elaboración propia, a partir de datos de la balanza de pagos.**



Notas: Esta figura muestra el peso de los beneficios derivados de las inversiones de compañías estadounidenses en el extranjero. En 2013, estas rentas ascendieron a 500 000 millones de dólares. El 17 por ciento vino de Países Bajos, el 8 por ciento de Luxemburgo, etc.

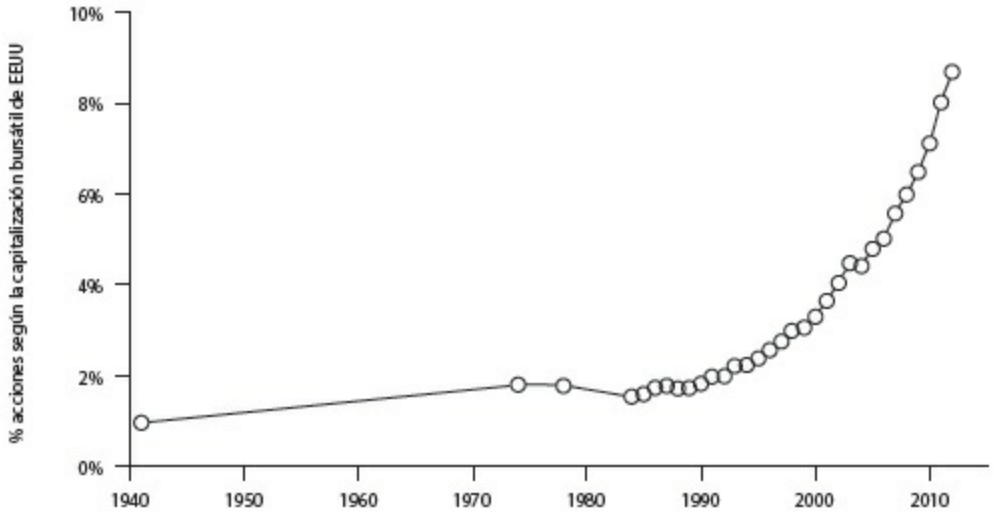
Es muy revelador que, si la City de Londres fuese una entidad separada del Reino Unido, estaría en cabeza del Índice de Secretismo Financiero (ver figura 12.3). El éxito de Londres en las últimas décadas se puede atribuir a su capacidad de ofrecer un ejército de contables, asesores de inversión y abogados que, como explica Wójcik, logran hacer que la geografía del capital se vuelva lo más opaca posible.[54] Paradójicamente, que la City se haya especializado en ofrecer secretismo es algo que pocos ignoran.[55] De hecho, según una comisión del Parlamento británico, las cuatro grandes empresas de contabilidad que operan en las islas británicas tienen a más de 9.000 personas en sus divisiones fiscales, y el negocio derivado de esta rama asciende a los 2.000 millones de libras esterlinas.[56] Al margen de dicha comisión estaba la diputada Margaret Hodge, que se refirió a la operativa de empresas como PriceWaterhouseCoopers como la «promoción de la evasión fiscal a gran escala».

Si por un lado se mueve al *offshore* la propiedad de activos físicos y transacciones económicas y por otro lado se contrata el servicio de consultoras especializadas en las dinámicas del *offshore*, entonces debemos entender que las conclusiones a las que llegó la diputada Hodge tienen

implicaciones profundas para la forma en que debemos interpretar la dimensión geográfica de la política económica moderna. De entrada, es importante apuntar que cualquier aproximación a la composición de la actividad económica realizada a través de declaraciones fiscales que, aparentemente, tienen señuelo de oficialidad resulta en realidad incompleta, pues dicha información no refleja la verdadera naturaleza de la economía contemporánea. Esos 2.000 millones de libras que pagan las empresas de Londres por tareas de asesoría fiscal van consignados a ocultar de las estadísticas oficiales los movimientos económicos que precisamente aspiramos a evaluar. Según Zucman, al menos el 8 por ciento de la riqueza financiera está depositada en paraísos fiscales, y estos datos son aún mayores si contamos la riqueza no financiera: arte, joyas, patrimonio inmobiliario, etc. Contabilizando dichos activos, la riqueza oculta en paraísos fiscales crece hasta el 11 por ciento del total, y todo ello prácticamente exento de impuestos y de control tributario.[57]

Por mucho que las empresas presenten sus cuentas auditadas, es poco probable que ésta sea una fuente de información fiable y sólida, pues pueden hacer transferencias internas, ordenar pagos por servicios intangibles cuyo precio no viene determinado por el mercado (sobre todo en el caso de la propiedad intelectual, que abarca logos, marcas, tecnologías…), etc., lo que implica que las ventas y los beneficios pueden camuflarse a base de desviarlos a otras jurisdicciones y contabilizarlos allí.[58] Llevando estas prácticas al extremo, podemos ver que empresas con un notable reconocimiento de marca parecen estar en todo el mundo… pero apenas dejan huella fiscal de su rastro económico.[59]

FIGURA 12.2 **Acciones de empresas estadounidenses controladas por compañías o personas radicadas en paraísos fiscales.**



Fuente: Cálculo del autor a partir de los datos del Tesoro de Estados Unidos sobre capitales internacionales.
Nota: En 2012, el 9 por ciento de la capitalización bursátil de Estados Unidos estaba en manos de inversiones llegadas de paraísos fiscales: hedge funds de Islas Caimán, bancos de Suiza, fondos de inversión de Luxemburgo, grandes fortunas de Mónaco, etc.

Un buen ejemplo es Apple Operations International. La compañía tecnológica ha apuntado que sus ingresos en los tres últimos años han alcanzado los 30.000 millones de dólares. Sin embargo, una compleja red de filiales ha permitido que buena parte de esos ingresos quede libre de impuestos. Por tanto, el secretismo no es un patrón ligado a determinadas jurisdicciones, sino el resultado extralegal de un conjunto de operaciones que aprovechan vacíos legales e imperfecciones regulatorias para reducir el control a las empresas y escapar del control territorial tradicional.[60]

Desigualdad, clase y ciudadanía en el siglo XXI

Desde una perspectiva geográfica, la política económica contemporánea y su dimensión geográfica rompen con el concepto de clase que recoge *C-21*. Aunque Piketty es consciente de dicho concepto e incluso se refiere implícitamente a la lucha de clases, parece asociar la clase con la distribución de la renta. De este modo, la clase trabajadora será el 50 por ciento que menos gana, el 10 por ciento que más cobra será la clase alta y el resto será la clase

media. Piketty admite que esta clasificación es esquemática, arbitraria y discutible, pero se defiende apuntando que ofrece un análisis comparado, riguroso y objetivo.[61]

TABLA 12.1 **Top 10 del Índice de Secreto Financiero (ISF) y sus componentes. También incluye otros indicadores.**

Puesto	ISF	ISF: Secretismo	ISF: Peso global	BAMLI: Índice de Lavado de Dinero	Índice de Percepción de Corrupción
1	Suiza	Samoa	EEUU	Somalia	Afganistán
2	Luxemburgo	Vanuatu	Reino Unido	Afganistán	Corea del Norte
3	Hong Kong	Seychelles)	Luxemburgo	Irán	Somalia
4	Islas Caimán	Santa Lucía	Suiza	Camboya	Sudán
5	Singapur	Brunéi	Islas Caimán	Tajikistán	Myanmar
6	EEUU	Liberia	Alemania	Irak	Turkmenistán
7	Líbano	Islas Marshall	Singapur	Guinea-Bissau	Uzbekistán
8	Alemania	Barbados	Hong Kong	Haití	Irak
9	Isla de Jersey	Belize	Irlanda	Eritrea	Venezuela
10	Japón	San Marino	Francia	Myanmar	Burundi
Nota media	69	83,4	59,3	N/D	N/D
Peso global	58,9 %	0,07 %	80,4 %	0,023 %	0,014 %

Nota: Las categorías del ISF y el índice BAMLI ofrecen datos para 2013. El Índice de Percepción de Corrupción presenta los datos de 2012. No se ha calculado el peso del secretismo en el top 10 en el índice BAMLI y el Índice de Percepción de Corrupción.
Fuente: Cobham et al.

FIGURA 12.3 **Ojalá tu dinero estuviese aquí. Parodia de cartel turístico elaborada por The Rules, una red de activistas que busca «difundir ideas radicales y progresistas a través de mensajes accesibles para el grueso de la población».**

Fuente: Al Jazeera.

Volcar el estudio de la clase hacia la distribución de ingresos es consistente con la norma económica y permite mostrar hasta qué punto la desigualdad ha crecido como consecuencia de la creciente riqueza del 1 por ciento o incluso el 0,1 por ciento más acaudalado. Piketty habla a veces de «élites» pero no suele referirse a estos grupos con los términos que han popularizado las consultoras financieras, las publicaciones de lujo e incluso algunos gobiernos: individuos de gran patrimonio (*high net worth individuals*, HNWI) o individuos con un patrimonio ultraelevado (*ultra-high net worth individuals*, U-HNWI).[62] No obstante, al centrarse en los deciles o centiles de la distribución de la renta para medir el estatus de clase, dicho concepto pierde profundidad analítica. ¿Qué hace la clase alta, el 10 por ciento o incluso el 0,1 por ciento más rico? ¿Cómo viven? ¿Cuáles son sus relaciones o

sus actitudes hacia el resto de la población? ¿Qué rol desempeñan los indicadores de distribución de la renta en un contexto en que estos colectivos tienen una gran capacidad para moverse de unos países a otros?

Desde perspectivas geográficas y sociológicas, el estudio de la sociedad de clases en el siglo XXI permite comprobar que las élites operan a través de esquemas de vida marcados por la movilidad. Esa capacidad para cambiar de un país a otro se explica por criterios de bienestar, por la necesidad de evitar el acoso de rivales políticos, para blindarse ante posibles investigaciones por parte de las autoridades, para esquivar denuncias o requerimientos fiscales, etc.[63] Hablamos de élites con un elevadísimo nivel de movilidad, pero también de personas cada vez más alejadas de la realidad de sus países, lo que implica «perder los vínculos ligados a la ciudadanía», en palabras de Ong.[64] Las élites, como el capital, están cada vez más lejos del territorio.

Estas élites están desarrollando una comunidad global conformada por personas semejantes. Son individuos con muchas cosas en común que, al mismo tiempo, están cada vez más lejos de la gente común de sus países de origen, como señala Freeland. «Los *superricos* del siglo XXI podrán tener su residencia en Nueva York o Hong Kong, en Moscú o en Mumbái, pero en realidad empiezan a ser una nación con entidad propia», apunta.[65] En la literatura de Jane Austen, los mundos sociales estaban limitados, de modo que las élites ejercían su poder a nivel local y simplemente desplegaban algunas conexiones regionales (Portsmouth) o nacionales (Londres). Eventualmente podían existir lazos internacionales (esclavos en el Caribe), pero estos plutócratas seguían anclados a sus territorios. Sin embargo, las nuevas élites del capitalismo del siglo XXI están conectadas a nivel global y tanto sus vidas como su patrimonio se mueven con facilidad de una jurisdicción a otra. Son, en cierto modo, ocupantes de un espacio imaginario.[66] Y esas élites tienden a mostrar desapego e indiferencia ante las realidades socioeconómicas de sus países. Elliott y Urry señalan que estos colectivos exhiben con orgullo una actitud globalista que sirve, además, para reprimir y descartar cualquier sentimiento de pertenencia a sus países.[67] Pero, al mismo tiempo, Ong añade que estos grupos también tienen su particular forma de insertarse en el Estado-nación, articulada a través de los núcleos urbanos de referencia en la economía global.[68] De todo esto podemos deducir que, para entender las

élites y abordar mejor el debate sobre la desigualdad, es preciso rechazar las premisas económicas convencionales e ir más allá de análisis que sólo se ciñen al ámbito nacional.

Como ya hemos apuntado, un aspecto clave en el poder de los capitalistas es su capacidad para negociar de qué forma asientan su actividad en unas u otras partes del mundo. Estos pactos tienden a mantenerse en secreto, con objeto de facilitar las ventajas que brindan los privilegios extralegales que se obtienen por esta vía. Pero, aunque las élites procuren evitar la territorialidad de su patrimonio, sí están obligadas a fijar su actividad física en alguna parte del mundo, bien sea por motivos de trabajo o por causas personales y familiares (ocio, atención sanitaria, educación de los hijos, etc.). Como respuesta, los gobiernos tratan de «captar» a esas élites por el mayor tiempo posible. No hablamos tanto de autoridades nacionales como de instancias regionales y, sobre todo, locales. En este sentido, Cunningham y Savage hablan de Londres como un «vértice de las élites metropolitanas» en el que se reúnen distintos factores de atractivo sociocultural demandados por las élites económicas que, a cambio, acumulan su capital en la urbe inglesa.[69]

Las ciudades que compiten en este circuito no dudan en ofrecer todo tipo de ventajas orientadas a atraer a las grandes fortunas. Los gobiernos locales promueven la calidad de vida y la facilidad para hacer negocios como principales fortalezas de sus ciudades. Los ránkings jerarquizan a unas y otras capitales con datos sobre espacios residenciales, educación de élite y actividades de ocio y entretenimiento. En este último punto entran los restaurantes con estrellas Michelin, los festivales y galerías de arte, las discotecas, los eventos deportivos de prestigio, la arquitectura de diseño, etc.[70]

Basta con echar un vistazo a cualquier revista de estilo de vida para ver que esa riqueza no está oculta, sino muy presente en estas capitales. No faltan artículos y anuncios publicitarios de los hoteles de lujo, los servicios a domicilio, las *boutiques* de moda, etc. En última instancia, ciudades como Londres se empiezan a convertir en urbes con actitud elitista, y las élites que trabajan en éstas se esfuerzan mucho para cultivar su éxito y, por tanto, merecen experimentar una amplia oferta de ocio y entretenimiento. El

privilegio queda ligado al mérito y el capital cultural y social se van mezclando, lo que reduce las interacciones entre las clases dirigentes y los trabajadores de sueldos más bajos.[71]

Para atraer a esas élites y cultivar su permanencia en la economía local, los equipos de gobierno municipal cuidan mucho su política urbanista: se modifican los planes de edificación para que sea posible construir y edificar a discreción; si hay límites de alturas, se modifican; si hay que construir nuevas conexiones por debajo de la superficie, se hace;[72] si hay que reducir el tránsito de personas y vehículos por una determinada zona, se aprueban las restricciones necesarias; si hay que levantar vallas y muros de seguridad, se autorizan estas barreras. De esta forma se van creando barrios que implican un cierto nivel de autogobierno.[73] Webber y Burrows muestran que estas políticas orientadas a atraer a las élites no solo generan el aplauso de los más acaudalados, sino que también despiertan discordia y contestación por parte de otros grupos.[74] Los barrios tradicionales se ven modificados para responder a los gustos de las nuevas clases dirigentes: los estilos arquitectónicos se van modificando, lo que reduce el sentido de pertenencia y la identidad de cada distrito.[75]

Así pues, la desigualdad no sólo es significativa en el mundo, sino que el rol de las grandes ciudades globales amplifica esas divergencias y genera situaciones de inequidad mucho más acentuadas que las que nos encontramos en las mediciones nacionales. Por tanto, cabe estudiar de forma separada cuáles son las dinámicas de clase en estos nuevos contextos urbanos.[76] En referencia a Londres, Atkinson se pregunta si el pretendido aire cosmopolita que inducen estas dinámicas no es, en realidad, una «nube plutocrática» que conduce a una situación muy alejada del verdadero cosmopolitismo.[77]

Cuando las élites negocian su nuevo estatus, uno de los factores más relevantes es el de la ciudadanía. Ong ha explicado que «el criterio de ciudadanía, con sus derechos y obligaciones tradicionales, está ahora vinculado a criterios neoliberales, de modo que se concede a emprendedores expatriados que eligen uno u otro país según les conviene, accediendo así a los derechos y beneficios que corresponden a los ciudadanos locales».[78] A veces, estas élites no buscan el reconocimiento como ciudadanos porque puede resultar menos atractivo fiscalmente, pero igualmente logran regularizar

su situación de forma ventajosa, asegurándose cierto reconocimiento legal. Sassen habla ya de unos criterios posnacionales de ciudadanía: ya no depende de las fronteras del Estado-nación, sino que se convierte en algo internacional, como los derechos humanos. Sin duda, para las élites, lo ideal es tener una ciudadanía múltiple, con dos o más pasaportes que permitan combinar de la mejor manera posible los derechos y protecciones que brinda cada jurisdicción. De esta forma, los más pudientes configuran su ciudadanía según lo que les conviene y lo que demanda cada situación.[79]

A finales de 2015, los autores de este libro nos reunimos en Bellagio, Italia, para perfilar el proyecto. Se trataba de organizar varios talleres y sesiones de trabajo, bajo el auspicio del Centro para un Crecimiento Equitativo, *think tank* con sede en Washington. En mi viaje al país transalpino, recuerdo que me encontré con una revista en la que no faltaban los anuncios publicitarios de países que ofrecían este tipo de ventajas legales, ligadas a la ciudadanía. En uno de los reclamos, el gobierno de Dominica hablaba de las ventajas del país refiriéndose a su patrimonio natural («bellos bosques», «increíbles cascadas»…) pero también apelando a que los «exploradores del mundo de los negocios» se atreviesen a invertir en un país que brinda «una mano de obra preparada» y «una ciudadanía con condiciones ventajosas». El pasaporte de Dominica permite vivir en Dominica o cualquier otro país de la comunidad caribeña (CARICOM). Además, no requiere visado alguno en otros 110 territorios. La ciudadanía también implica formar parte de la Commonwealth y obtenerla apenas requiere un proceso de tres meses en el que no hace falta realizar ninguna entrevista, ni demostrar arraigo con una residencia en la isla. Tampoco hay requisitos educativos o de inversión. A cambio, Dominica ofrece la posibilidad de «vivir en una jurisdicción amiga de los empresarios».

Hay dos fórmulas para adquirir la ciudadanía de Dominica, cada una con un precio determinado. Se puede conseguir la ciudadanía a título individual o familiar. La primera fórmula implica hacer una inversión de 100.000 dólares en el Fondo de Diversificación Económica de la isla. También se requieren unos gastos de 10.500 dólares por concepto de diligencia y supervisión. La segunda fórmula acarrea la compra de propiedades inmobiliarias con un desembolso mínimo de 200.000 dólares y unos gastos complementarios de

60.500 dólares. Toda esa información venía expuesta en la revista que me encontré en el avión. Ya en tierra, navegué por internet para saber algo más de estos programas. No tardé en encontrar muchos otros ejemplos. Son mayoría los países del Caribe y América Central que ofrecen ciudadanía en el marco de paquetes inmobiliarios que también incluyen residencias o yates de lujo. Los servicios también incorporan acceso a paraísos fiscales y asesoramiento jurídico orientado a conseguir un paquete «a medida». Hay, además, una ventaja adicional: hablamos de países sujetos al Derecho Mercantil anglosajón, lo que brinda más garantías jurídicas a los interesados.

Los mecanismos mediante los cuales se permite la ciudadanía múltiple requieren también la articulación de fórmulas que permitan invertir de manera global. Para esto están los vehículos especiales de inversión, auténticos trajes a medida que brinda el sector financiero a las élites económicas y que actúan como hilo conductor para estos ciudadanos globales. El denominador común en estos esquemas es la importancia que se le da a la privacidad de los datos financieros personales. Un análisis de London Central Portfolio, compañía de gestión de activos, sugiere que hay más de 4.000 domicilios en Inglaterra y Gales (sobre todo en Londres) ligados a esquemas jurídicos que permiten comprar dichos bienes inmobiliarios de forma anónima.[80] Antes incluso de que se publicasen los «papeles de Panamá», parecía evidente que este tipo de situaciones era una realidad. De hecho, en los «territorios alfa» de Londres (aquellos que concentran las propiedades de mayor valor) encontramos que el 85 por ciento de las operaciones inmobiliarias valoradas en más de 5 millones de libras esterlinas fueron cerradas por compradores foráneos. Este mercado movió entre 2011 y 2013 un montante cercano a 5.200 millones de libras. Según fuentes del sector citadas por el diario *The Guardian*, alrededor del 50 por ciento de las compras de alta gama vienen de personas que no son residentes del Reino Unido.

Pero, en cualquier caso, ¿qué significan las fronteras en un contexto de tanta movilidad? ¿Acaso no es sencillo ir y volver de estos destinos, tanto en sentido físico como en términos jurídicos y económicos? Hablamos de personas que, por ejemplo, trabajan en Londres, registran sus activos financieros *offshore* e invierten en obtener permisos de ciudadanía en el extranjero, a través de los cuales pueden crear compañías que luego

invierten… en el mercado inmobiliario de la capital inglesa. Esa firma pagará el impuesto de bienes inmuebles de las islas británicas, así como otros gravámenes a la propiedad, pero no habrá recargos ligados a los beneficios empresariales ni a las rentas del capital, o si los hay, serán reducidos. En algunos casos, de hecho, la identidad del propietario quedará secreta ante el fisco, de modo que no se podrán exigir impuestos porque estas actividades ni siquiera serán declaradas, puesto que se canalizan *offshore*.

En *C-21* no vemos de forma clara una disertación sobre la evolución de las relaciones de clase. Sin embargo, la mayoría de los estudios sociológicos referidos a la política económica moderna apuntan que se están dando grandes cambios en dichas dinámicas. Por usar los términos tradicionales, podríamos decir que la desigualdad solía ser planteada como la división entre unas clases y otras. Desde 1960, los estudios sociológicos apuntan que amplios segmentos de la población han perdido su estatus de clase media, pero no por ello han caído en el lumpenproletariado, sino que se han convertido en algo que eufemísticamente podríamos denominar como «clase menos privilegiada». En la década de 1990, se empezó a trabajar desde la hipótesis de que estos grupos no sólo están perdiendo oportunidades económicas, sino que empiezan a estar desconectados de la economía, el Estado del Bienestar y, en países como Estados Unidos, donde la clase social viene determinada en cierto modo por la raza, el proceso político. Desde entonces, se ha venido insistiendo en que el auge de las élites económicas va de la mano de un aumento de la pobreza y del sufrimiento. Atender a la geografía de la desigualdad demuestra que las relaciones de clase se están alterando más aún en el siglo XXI.

La crisis financiera de 2007-2008 mostró la conexión entre lo que Saskia Sassen denomina «la salvaje separación entre ganadores y perdedores».[81] Sassen hace un análisis muy sugerente, apuntando que la crisis es inseparable del auge de la economía financiera, que a su vez se explica por la cultura de la década de 1980, cuando se buscó una «nueva frontera» para «ampliar el terreno de juego en el que se desarrolla el capitalismo moderno». Un ejemplo de las consecuencias que trajo este desarrollo fue la extensión de las hipotecas a los grupos de bajos ingresos. En un sistema bien regulado y transparente, esto no sería negativo. Como apunta Piketty, «durante buena parte de la historia, los ciudadanos que se sitúan a la cola de la distribución de la riqueza

apenas tienen activos. De hecho, el 50 por ciento de menor patrimonio tiene sólo el 5 por ciento de los activos totales».[82] Es más: Sassen sugiere que los sistemas financieros del mundo desarrollado no eran vulnerables a los posibles problemas que pudieran aflorar de las hipotecas tradicionales o incluso de las de tipo *subprime*, que en los Estados Unidos de 2006 representaban el 20 por ciento del mercado. En realidad, el grueso del problema era otro: la complejidad y la opacidad en la que se movía la banca en la sombra. A través de estos mercados menos transparentes, el sector financiero empaquetaba y revendía sus posiciones inmobiliarias. Pasábamos del préstamo hipotecario tradicional a derivadas financieras de alto riesgo. Cuando el mercado se frenó, llegó el colapso en los seguros orientados a proteger de eventuales impagos (conocidos como CDS por sus siglas en inglés, *credit default swaps*). Esto terminó derivando en una crisis sistémica que amenazó con llevarse abajo todo el sistema financiero.

Habría que matizar que esos derivados financieros ligados a las hipotecas eran parte de complejas maniobras orquestadas por las élites económicas para conectar sus intereses con las rentabilidades derivadas de productos vendidos a clases más pobres. De esta forma, se establecía una conexión enrevesada: el sector financiero recurría al *offshore* para reducir el peso fiscal de sus productos, proteger sus activos, aumentar los beneficios y pagar sueldos, primas o repartos de dividendos más elevados. Esta bonanza iba incluso por encima del aumento de valor experimentado en las propiedades inmobiliarias de las principales capitales globales.[83]

El desempeño de las élites financieras estaba ligado, al menos hasta cierto punto, a la apertura de nuevos espacios operativos, como el mercado *subprime*. Al mismo tiempo, el riesgo asumido era limitado, gracias a la movilidad del capital. Pero ese progreso con garantías choca con lo que han enfrentado los «perdedores» del mercado: barrios con una larga historia de pobreza y discriminación volvieron a «quedarse sin nada». Paradójicamente, no fue resultado de la exclusión financiera, sino de un proceso de inclusión que terminó arrojando fatales resultados.[84] Son estos entornos los que no han experimentado una recuperación suficiente y enfrentan ahora las desigualdades motivadas por las diferencias de renta, patrimonio e incluso raza.[85]

Conclusión

Piketty ofrece datos relevantes sobre los distintos patrones que han hecho que los capitalistas tengan hoy tanta riqueza como en 1913. El progreso de las últimas décadas ha beneficiado significativamente a los que están arriba en la distribución de riqueza. El capital está muy concentrado y aquellos que amasan un mayor volumen de activos reciben, en consecuencia, más rentas del capital que el resto, lo que apuntala las dinámicas de la desigualdad.[86] Si no se establecen medidas, el mercado de trabajo y el mercado de capitales serán incapaces de encontrar un nuevo equilibrio, de modo que iremos a un escenario de extrema desigualdad que Piketty pretende revertir con distintas medidas, como la construcción de bases estadísticas que midan la evolución de las grandes fortunas y la imposición de una tasa global al capital, capaz de reducir las divergencias económicas observadas en los últimos tiempos.

El propio Piketty se refiere a estas sugerencias como «propuestas utópicas». Otros economistas han defendido este tipo de soluciones y han sido ignorados en la mayoría de los casos.[87] No hace mucho, *The Observer* reproducía un artículo de *Le Monde* que se preguntaba por qué los gobiernos han hecho tan poco desde 2008 para aumentar la transparencia financiera.[88] Hay quienes creen que no sólo no se ha avanzado en este frente, sino que tampoco ha habido grandes cambios en todos los demás. Puede que sí estén trabajando en ello en Whitehall, Davos, la City… pero no me muevo en los pasillos del poder y, desde una perspectiva de independencia, mi opinión es que, en efecto, queda mucho por hacer.

En este capítulo he presentado una visión centrada en el caso del Reino Unido. Ahora, toca el momento de esbozar conclusiones. También parece necesario hacer propuestas, algunas de las cuales serán igualmente utópicas. Para empezar, hay que partir de que las soluciones de Piketty son *ex post*: aspiran a corregir la forma en que opera el capitalismo, no a reformarlo. De hecho, la posición de consenso ante el capitalismo en la que están instalados los gobiernos y las organizaciones financieras internacionales sigue partiendo de que los mercados funcionan mejor con una regulación limitada: no se toman medidas claras para hacer más progresivos los impuestos; los umbrales a partir de los cuales hay que pagar los tipos fiscales más altos han ido

creciendo; se han reformado los gravámenes a las rentas del capital o las pensiones; los impuestos inmobiliarios no han subido tanto como el valor de los activos; las tasas a las herencias han sido replegadas en muchos países. En el Reino Unido, las propuestas para subir los impuestos a los grandes patrimonios han caído en saco roto, y, mientras tanto, gravámenes regresivos como el IVA van subiendo. Las únicas buenas noticias llegan en el modesto repunte del interés por programas redistributivos, como la subida de los salarios, las transferencias sociales o el refuerzo de los sindicatos.[89]

También conviene subrayar que la inercia burocrática tiene mucho que ver con la falta de capacidad de recabar información sobre la evolución de las grandes fortunas.[90] Cuando leí por primera vez las recetas que propone Piketty, me acordé de un *sketch* de Monty Python que plantea una reunión del gobierno británico en la que se deben tomar decisiones para equilibrar los presupuestos.[91] En el episodio, un grupo de funcionarios estudia la aplicación de un impuesto al sexo. Ante la falta de consenso, se piden sugerencias a la opinión pública. Una de las más populares sugiere imponer un impuesto a los extranjeros que viven fuera del país… Lo que propone Piketty parece apenas un poco más práctico que lo que sugerían los cómicos de Monty Python.

Desde que se emitió aquel sketch por vez primera han pasado más de cuarenta años. Entonces, se bromeaba con los extranjeros que viven fuera del país. Hoy vemos que los conceptos se han difuminado, complicando nuestro entendimiento del capitalismo. Si evaluamos la política económica moderna con la mirada puesta en la geografía, pasamos a entender que las personas físicas y jurídicas del siglo XXI logran operar en condiciones extralegales gracias a distintos esquemas que funcionan con gran rapidez, secretismo y complejidad. Se han firmado tratados de intercambio de información y se ha reforzado la vigilancia de los paraísos fiscales. Todo eso está bien, pero hablamos de mecanismos torpes y lentos. El Ministerio de Hacienda del Reino Unido anunció recientemente que «muy pronto, alrededor de noventa jurisdicciones van a empezar a compartir información financiera relativa a los activos de los ciudadanos británicos en el extranjero». Pero basta con leer la prensa para comprobar que algunos de los ciudadanos más ricos y famosos de las islas no son «residentes fiscales» de las islas británicas. Por otro lado, también es suficiente con seguir la actualidad para saber que muchas de las

propiedades que tienen los británicos en otras jurisdicciones están selladas y ocultas, gracias a vehículos que permiten ocultar la identidad. En el vuelo de apenas noventa minutos que me llevó de Londres a Milán encontré diversos anuncios de programas de ciudadanía en países caribeños como Dominica. No hace falta desplazarse hasta las islas ni tampoco residir en ellas. Se requiere una inversión, sí, pero por un monto que en Londres no serviría para comprar siquiera un apartamento de un dormitorio…[92]

¿Qué acciones pueden tomarse para que se cumplan las normas internacionales y las regulaciones nacionales? Y, si acaso es utópico pensar que no habrá quienes esquiven la legalidad, ¿cabe al menos la posibilidad de mejorar la información de la que disponemos a la hora de evaluar dónde se localiza el capital? Recientemente hemos conocido algo más de las dinámicas del *offshore*, sobre todo a raíz de los papeles de Panamá. Como sugiere Easterling, los paraísos fiscales han organizado redes e infraestructuras jurídicas muy complejas, pero también han hecho que los capitalistas que se benefician de ellas estén expuestos al *hacking*. En su opinión, «se han abierto las puertas para una manipulación que también puede golpearles».[93] Aún no sabemos si esto tendrá consecuencias para la industria *offshore* o para las estrategias de las élites; sin embargo, grupos como Tax Justice Network o el Consorcio Internacional de Periodismo de Investigación están explorando esta vía, sacando a la luz información sobre la operativa de estas jurisdicciones. También se han producido filtraciones por otras vías: Wikileaks, Swissleaks, Luxleaks, etc. han sacado a la luz prácticas explícitas de evasión fiscal, vínculos de políticos con organizaciones criminales, etc.

La respuesta de la City o de Wall Street podría ser el desarrollo de fórmulas aún más opacas, como vimos con el auge de la banca en la sombra, pero la exposición que han motivado estas filtraciones ha generado dudas políticas y morales en torno a la operativa financiera, algo especialmente sensible en un contexto en el que se han aprobado grandes programas de «rescate» y se han aplicado medidas de austeridad en los servicios públicos. Un debate que también vale la pena plantear es el de la asimetría entre las penas impuestas a quienes filtran información de este tipo y la impunidad con que se mueven quienes cometen delitos como los descritos en las informaciones que han salido a la luz. En 2015, Hervé Falciani filtró los datos

de 130.000 elusores y evasores fiscales que tenían sus cuentas en la rama de banca privada de la entidad suiza HSBC. La información llegó a las autoridades de Argentina, India, Francia, Alemania, Reino Unido… pero Falciani fue condenado a seis años de prisión por delitos de «espionaje industrial», «robo de datos», «violación del secreto bancario», etc.[94] En la medida en que exponer esta realidad acarrea un coste legal tan alto, serán pocos los que se atrevan a denunciar las malas prácticas que están teniendo lugar a través de los mecanismos descritos en este capítulo.

Igualmente, vale la pena preguntarnos por qué el 50 por ciento con menos recursos (¡o incluso el 90 por ciento!) no son más activos e innovadores a la hora de plantarse ante estas dinámicas de acumulación de capital. Movimientos como Occupy Wall Street intentaron dar una respuesta, oponiéndose a la austeridad y recuperando para la agenda pública el debate sobre la justicia social. ¿Cómo responderían los gobiernos o agencias internacionales si todos escondiésemos nuestras actividades económicas a través de estructuras *offshore*? ¿Por fin veríamos entonces un cambio en la forma de pensar de los economistas o los ministros de finanzas?

Muchos habitantes del Reino Unido están ya *offshore* pero ni siquiera lo saben. Por ejemplo, puede que sus fondos de pensiones inviertan por esta vía. Pero ¿por qué no pensar en un movimiento más amplio, que amenace con llevarse los negocios al extranjero y reducir de forma drástica el pago de impuestos al fisco? Basta una simple búsqueda por internet para comprobar que hay numerosos despachos legales dispuestos a llevar nuestros negocios a eso que el anuncio del gobierno de Dominica designa como «jurisdicciones amigas de los empresarios». Puede que la idea suene chocante, pero en noviembre de 2015, el Ayuntamiento de Crickhowell, en Gales, propuso al gobierno británico el traslado de sus cuentas a una demarcación *offshore*, argumentando que Google y Starbucks ya operan por esta vía. Como explicó uno de los altos cargos de dicho gobierno municipal, las pequeñas empresas familiares que operan en estos territorios pagan unos recargos siete veces mayores a los que soporta Facebook. De hecho, la patronal de negocios de Crickhowell no se detuvo aquí y empezó a propagar la idea por otras ciudades galesas.

Que esos negocios se apoyen en el *offshore* tendría escaso impacto económico pero serviría para empezar a reforzar los argumentos morales que deben estar presentes en el debate sobre la igualdad fiscal. Además, sería una forma interesante de comenzar a evaluar la extraña geografía de la economía moderna. Tarde o temprano, los gobiernos deberán enfrentarse a esta realidad, porque su relevancia es vital en el debate sobre la desigualdad socioeconómica.

Capítulo 13

El futuro de la investigación tras *El capital en el siglo XXI*

EMMANUEL SAEZ

El economista Emmanuel Saez desempeña un papel relevante en este proyecto. Es un colaborador habitual de Thomas Piketty y, de hecho, su trabajo estadístico junto con el economista francés constituye una base de datos clave para las tesis expuestas en El capital en el siglo XXI. *Además, Saez trabaja junto con Anthony Atkinson, Facundo Alvaredo y Gabriel Zucman en la Base de Datos Global de Rentas Altas (World Top Incomes Database), que sirve como principal fuente para muchos estudios sobre la concentración de ingresos. En este capítulo, Saez presenta algunas conclusiones derivadas de años de investigación consagrados a estudiar el impacto de la desigualdad de renta y riqueza para la economía. De su aportación se siguen tres líneas para el futuro de la investigación. En primer lugar, Saez apunta a las carencias en materia de medición e insiste en que conviene replantear la contabilidad nacional para incluir indicadores ligados a la desigualdad de renta y riqueza. En segundo lugar, pone encima de la mesa el tema de la justicia social. Para el colaborador de Piketty, es importante preguntarnos si los millonarios de hoy han creado su riqueza o la han heredado. También conviene plantearnos otras cuestiones. ¿Deben los ricos sus ingresos a las rentas o a la productividad? En tercer lugar, Saez nos empuja a preguntarnos hasta qué punto la acción política aumenta o disminuye la evolución de la desigualdad. En este sentido, hay*

que fijarse en el efecto de la regulación y de los impuestos, que a mediados del siglo xx desempeñaron un papel clave para lograr menores niveles de desigualdad.

El gran éxito que ha tenido Thomas Piketty con *El capital en el siglo XXI* pone de manifiesto que hay un gran interés por la desigualdad, no sólo desde ámbitos especializados sino también entre el gran público. La desigualdad importa porque los ciudadanos tienen un sentido de la justicia que les mueve a interesarse por estos debates.

No sólo nos movemos por nuestra propia situación económica, sino también por nuestras posiciones relativas, es decir, por el grado de prosperidad que tenemos en relación con los demás. Esos sentimientos no pueden quedar limitados a la «envidia», puesto que la voluntad de concordia representa un verdadero pilar para el desarrollo de la convivencia en sociedad. En las democracias modernas, la gente ha tomado la decisión colectiva de compartir una parte importante de sus ingresos a través de programas gestionados por el Estado.

En el mundo rico, los gobiernos recaudan vía impuestos entre un tercio y la mitad de la renta nacional. De esa forma, se financian transferencias sociales y bienes públicos. De modo que la desigualdad es un tema que importa al grueso de la población y, por tanto, es esencial investigar estos asuntos con mayor detalle. En este sentido, el libro de Piketty ha constituido un verdadero éxito. Sin embargo, ¿a dónde vamos ahora? ¿Qué pasos deben dar la economía y el conjunto de las ciencias sociales para aprovechar el éxito de *C-21* y arrojar luz sobre el debate que se ha abierto a raíz de la publicación del libro?

Para responder esta pregunta, primero hay que entender por qué un libro tan largo y académico ha terminado convirtiéndose en un éxito de ventas. Aunque es difícil predecir estas cuestiones *a priori*, hoy podemos identificar tres grandes motivos por los que tiene sentido que *C-21* haya llegado a los primeros puestos de las listas de ventas.

En primer lugar, Estados Unidos viene de experimentar un crecimiento muy grande en la desigualdad de renta. El fenómeno se da desde la década de 1970, con una creciente concentración de ingresos entre los bolsillos más acaudalados. Piketty es uno de los autores de las bases de datos que, antes incluso de la publicación de *C-21*, venían marcando la discusión sobre la desigualdad.[1] Además, el debate se ha vivido a raíz del menor crecimiento económico observado en el siglo XXI y el estallido de la Gran Recesión en 2007, una dinámica que no ha impedido que los ingresos de quienes más ganan sigan creciendo. Semejante paradigma, con una economía de bajo crecimiento en la que cada vez hay más desigualdad, el porcentaje de la renta nacional que termina en manos de los mejor pagados aumenta de forma desproporcionada. El miedo a que este modelo esté aquí para quedarse motiva los debates sobre la justicia social del actual sistema económico de Estados Unidos. Para muchos observadores, la evolución de las últimas décadas no es sostenible.

En segundo lugar, Piketty advierte que, sin reacciones políticas de calado, todo apunta a que la concentración de riqueza seguirá aumentando en Estados Unidos y en el resto de las economías desarrolladas, de modo que quienes hereden patrimonio dominarán el sistema y ganarán cada vez más poder. Ese modelo de «capitalismo patrimonial» era el que existía en Europa occidental antes de la primera guerra mundial, tal y como reflejan las estadísticas de series largas que ha elaborado Piketty junto con otros colaboradores. En Estados Unidos, la meritocracia suele ser descrita como uno de los principios fundacionales de la democracia, de modo que esta evolución puede generar gran desasosiego entre los ciudadanos del país norteamericano.

En tercer lugar, el libro de Piketty aporta una respuesta. En los años de la Gran Depresión y la segunda guerra mundial se adoptaron medidas drásticas de corte progresista, cuyo resultado fue una reducción de la desigualdad de renta y riqueza que se mantuvo durante varias décadas. En este sentido, restaurar este tipo de políticas podría ayudarnos a prevenir un regreso al «capitalismo patrimonial» del que nos advierte Piketty.

Estos tres puntos del libro de Piketty son medibles, puesto que se refieren a cuestiones que pueden ser estudiadas, analizadas y conceptualizadas. *C-21* fue posible gracias a un lento y largo proceso de recopilación de datos en el

que hemos estado involucrados numerosos investigadores desde hace veinte años. Piketty ha sido uno de los pioneros y ha ayudado notablemente a crear series largas, sobre todo en el caso de Francia. Aunque esta agenda de investigación ha progresado de forma sustancial, sigue habiendo importantes lagunas.

Pero debemos mejorar la forma en que medimos la desigualdad y redefinir la manera en que entendemos sus mecanismos. También ha llegado el momento de plantearnos cuáles son los remedios políticos que pueden ayudar a paliar este deterioro en términos de equidad. Apoyándonos en las reacciones, críticas y comentarios a la obra de Piketty, podemos identificar cuáles son las posibles respuestas a estas preguntas. Pero, por encima de todo, hacen falta más y mejores datos e investigaciones a la hora de avanzar en la calidad de las investigaciones sobre esta cuestión.

El Estado tiene un papel muy relevante en este campo, de modo que no sólo debemos apelar a las administraciones para pedir soluciones a la desigualdad, sino que la esfera pública también tiene que ayudar a construir bases de datos que nos permitan estudiar estas cuestiones de forma más certera.

En este capítulo nos centraremos en algunas de las preguntas y controversias más relevantes que se derivan del debate que ha despertado *C-21*. Por un lado, me referiré a los problemas que enfrentamos a la hora de medir la desigualdad; por otro, me centro en los mecanismos que permiten el funcionamiento de las dinámicas de la desigualdad; y, en tercer lugar, me refiero a las posibles soluciones políticas que pueden ayudar a corregir la desigualdad. El objetivo último es abrir nuevas vías para la investigación futura y centrar el tiro en Estados Unidos, que se ha convertido en el caso de estudio más relevante para evaluar el rumbo de la inequidad.

Medir la desigualdad

El pilar de las investigaciones de Piketty es su compleja recolección de datos y estadísticas referidos a la desigualdad y el crecimiento. Ya en su anterior libro, publicado en Francia y caracterizado también por su enorme extensión,

Piketty recuperó temas vitales para este debate.[2] Un buen ejemplo lo tenemos en su recuperación de las ideas de Kuznets sobre la evolución de las rentas altas.[3] Cierto es que ni los libros de Kuznets ni el anterior proyecto editorial de Piketty entraron en las listas de los más vendidos, probablemente por su complejidad metodológica y su continuo recurso a tablas y estadísticas.

No obstante, hablamos de tratados que han tenido una gran influencia en el largo plazo. Kuznets acabó ganando el premio Nobel, en gran medida por la llamada «curva de Kuznets», basada en sus trabajos estadísticos.[4] En cuanto a Piketty, su anterior libro puso en el centro del debate el análisis de los ingresos obtenidos por las élites económicas. Desde entonces, un amplio equipo de investigadores ha contribuido a ampliar nuestro conocimiento de esta materia a base de desarrollar la Base de Datos Global de Rentas Altas (World Top Incomes Database), una fuente de información que abarca más de treinta países y cubre períodos que, en la mayoría de los casos, abarcan más de un siglo de historia económica.[5]

Como muestra *C-21*, el estudio de esta base de datos nos ha enseñado muchas cosas sobre la desigualdad.[6] Pero aún quedan carencias y vacíos estadísticos que complican el trabajo de los investigadores, de modo que el estudio de estas cuestiones sigue entrañando dificultades.

Desigualdad de renta y crecimiento

Para empezar, hay una clara brecha entre la historia del crecimiento, que bebe de la contabilidad nacional y se centra en datos económicos agregados, y el análisis de la desigualdad, que se basa en la distribución a nivel micro y no busca la consistencia con la macroeconomía agregada. Todo esto implica que los economistas no tienen herramientas suficientes para estudiar la desigualdad, el crecimiento y el rol del gobierno desde una perspectiva coherente. Históricamente, Kuznets estaba interesado en fusionar los dos enfoques: el de la contabilidad nacional y el de la distribución de la renta y la riqueza. Esto le permitió hacer grandes avances, sobre todo apoyándose en estadísticas oficiales.[7] Pero, en la medida en que las microencuestas han

ganado peso en los periodos de posguerra, el estudio de la desigualdad desde la década de 1960 ha ido de la mano de un desacople de las dinámicas referidas al estudio del crecimiento, en el marco de la contabilidad nacional.

Esto crea dos tipos de problema. Para empezar, no es posible analizar de forma común el crecimiento económico y la desigualdad, lo que impide responder preguntas simples, como, por ejemplo: ¿cómo se reparte el crecimiento macroeconómico entre los distintos niveles de ingresos? En segundo lugar, también hay grandes problemas a la hora de establecer comparaciones entre unos y otros países, puesto que las bases de datos no son homogéneas. Por ejemplo: en las encuestas no se suelen incluir las rentas del capital, que están muy concentradas, mientras que en los datos de recaudación fiscal sí suelen constar estas vías de ingresos. No obstante, también hay carencias en las bases de datos oficiales, puesto que la información tributaria no incluye beneficios y fórmulas de remuneración que están exentas de impuestos. Es el caso de los beneficios otorgados por las empresas, en materia de prestaciones sanitarias, cheques de comida, planes para la jubilación, etc. Además, aunque las entidades tributarias miden el pago de impuestos, estos datos no suelen incorporar el rol que desempeñan las transferencias sociales, un factor clave a la hora de disminuir la desigualdad. Por si no fuese suficiente, las comparativas entre unos países y otros entrañan otras dificultades. Por ejemplo, las bases fiscales no son las mismas, las encuestas no miden las rentas con el mismo criterio, etcétera.[8]

A nivel global, los economistas encargados de la contabilidad nacional vienen desarrollando estándares comunes que ayudan a hacer comparaciones más homogéneas y coherentes.[9] Sin embargo, los economistas especializados en la desigualdad no han creado una contabilidad nacional de la desigualdad, de modo que la convergencia académica en este campo sigue pendiente, lo que complica las comparaciones internacionales.

Hay, al menos, algunos pasos en la dirección correcta. Por ejemplo, la Base de Datos Global de Rentas Altas (World Top Incomes Database) está en proceso de transformación. En un futuro, será la Base de Datos Global de Renta y Riqueza (World Wealth and Income Database), un salto cualitativo que permitirá ofrecer estadísticas de la distribución de la renta y la riqueza (no sólo de la renta), aplicadas a toda la población (no sólo a las rentas altas) y

consistentes con los agregados económicos que se derivan de la contabilidad nacional. Los primeros pasos los está dando un equipo liderado por Alvaredo.[10] Además, ya se están haciendo los primeros trabajos en Estados Unidos,[11] Francia[12] y Reino Unido.[13] El objetivo de estos estudios es partir de la información que ofrecen las declaraciones de impuestos y las encuestas de ingresos para construir series sintéticas de microdatos que representen a toda la población y sean consistentes con la contabilidad nacional.

Este enfoque engloba los ingresos derivados del trabajo, pero también las rentas del capital. Por el lado de los salarios, se consideran también los beneficios prestados por los empleadores, así como las cotizaciones sociales que no corren a cargo del trabajador sino de la empresa. Por el lado de las rentas del capital, los beneficios retenidos por las empresas se asignan a los accionistas, mientras que las rentas de los fondos de pensiones se vinculan a los propietarios de planes de pensiones y las rentas inmobiliarias también se expresan de forma similar. En última instancia, se trata de producir todo tipo de mediciones sobre las distintas vías de ingresos, pero también sobre los componentes de la riqueza, el rol de los impuestos, el peso de las transferencias sociales, etc.

Hay también un esfuerzo continuo para que las agencias gubernamentales empiecen a estudiar de forma oficial la evolución de la distribución de la renta y la riqueza. La Oficina de Análisis Económico de Estados Unidos tiene previsto adoptar este tipo de series estadísticas, aunque en el largo plazo. Fixler y Johnson están haciendo investigaciones que van por el mismo camino, centradas en vincular el estudio de la distribución del ingreso con los datos que arroja la contabilidad nacional.[14] Incluso en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) se empiezan a desagregar los datos de renta nacional por quintiles.[15] Por tanto, parece que ha llegado el momento de reivindicar una alianza entre universidades y administraciones públicas, con el objetivo de impulsar una contabilidad nacional de la distribución de renta y riqueza.

Con bases de datos de esta naturaleza, será más fácil estudiar la desigualdad y el crecimiento de forma integral, considerando su dimensión pre y postimpuestos. Este paso también puede ayudar a estudiar ciertos subgrupos

demográficos con mayor detalle: ¿cómo evolucionan las cosas entre la población en edad de trabajar? ¿Hay diferencias en los patrones de desigualdad de renta y riqueza de hombres y mujeres?

No es fácil responder todas estas preguntas, pero sí hay estimaciones que ayudan a abordar el debate con cierta perspectiva. Por ejemplo, los estudios que realicé en colaboración con Piketty y Zucman muestran que, de 1946 a 1980, el crecimiento anual real del ingreso de los adultos fue idéntico para el grueso de la población y para el 90 por ciento de menor renta: un 2,1 por ciento más.[16] Sin embargo, de 1980 a 2014, la tendencia cambió: el 90 por ciento con menos ingresos experimentó un aumento anual de sus ingresos reales equivalente al 0,8 por ciento, mientras que si analizamos a la totalidad de la población esta tasa crece al 1,4 por ciento, al incorporar al 10 por ciento de mayores ingresos. De 1946 a 1980, el 90 por ciento de menos ingresos «capturó» el 62 por ciento del crecimiento económico en forma de más ingresos, frente al 32 por ciento del período comprendido entre 1980 y 2014. Esto pone de manifiesto que las estadísticas generales de crecimiento macro pueden ser muy engañosas cuando intentamos trasladarlas al estudio de la distribución de los ingresos y el patrimonio. Por otro lado, también significa que hay que tener cuidado a la hora de recurrir a la macroeconomía cuando de desentrañar los distintos componentes sociales del crecimiento se trata.

Comparar los ingresos antes y después de los impuestos y las transferencias sociales nos permite tener una mirada más general y precisa de los efectos redistributivos de los programas gubernamentales.[17] En este sentido, los resultados preliminares apuntan que la evolución de la desigualdad en el tiempo sigue un desarrollo muy similar tanto si analizamos los datos brutos como si los ajustamos al peso de impuestos y transferencias. En los últimos años hemos visto que las rentas bajas han recibido más ayudas, en formas de cheques de comida, programas de atención sanitaria, etc. Sin embargo, la progresividad fiscal también ha caído con el paso del tiempo, de modo que la reducción de la desigualdad que se deriva de los programas sociales se ve compensada con el aumento de la inequidad ligado a la menor progresividad tributaria.

Como es lógico, el rol del Estado también influye en los ingresos antes de impuestos y transferencias a través de regulaciones como los salarios mínimos y también de gravámenes empresariales, que afectan a los accionistas. Por tanto, una definición adecuada de los ingresos antes de impuestos y transferencias implica pensar también en estas cuestiones: no se trata tan sólo de contabilidad y medición, sino que también es necesaria una reflexión en términos de pensamiento económico, a partir de la literatura disponible sobre esta materia.

En el largo plazo, es concebible pensar que, si los efectos distributivos terminan entrando en la contabilidad nacional, lo harán a partir de datos generales que cubran a la totalidad de la población y evalúen cuestiones como los ingresos, el patrimonio e incluso el consumo. A fecha de hoy, algunos de estos datos ya están encima de la mesa. Por ejemplo, las informaciones ligadas a los ingresos personales están a nuestro alcance gracias a las estadísticas tributarias.[18] La contabilidad nacional tradicional también se apoya en esta fuente de información, sólo que de forma agregada. En principio, basta con ampliar esfuerzos para que podamos disponer de una base de datos integral, en la que figuren datos para toda la población, todos los negocios y todos los entes públicos. Este mecanismo permitiría observar los flujos de ingresos y pagos a nivel micro. Incluso podríamos pensar que este tipo de base de datos podría llegar a actualizarse en tiempo real, cada vez que se publicase nueva información. Contar con una herramienta de este calibre sería muy valioso para el análisis económico.

Desigualdad de riqueza

El libro de Piketty se centra mucho en la desigualdad de capital, definido éste como la riqueza neta (es decir, la suma de activos y la resta de deudas y obligaciones). Lamentablemente, las estadísticas de desigualdad de riqueza son mucho menos sólidas que las ligadas a los ingresos. Como resultado, la calidad y la profundidad de datos sobre la evolución del patrimonio de los hogares resulta mucho menor. Casi todos los países desarrollados aplican sistemas tributarios progresivos, lo que permite estudiar la desigualdad de

renta con más facilidad. Sin embargo, la aplicación de impuestos a la riqueza es mucho más limitada, de modo que el estudio de la inequidad patrimonial es más complejo.

En Estados Unidos, los datos sobre esta cuestión suelen provenir de dos fuentes: por un lado, los datos de herencias publicados desde 1916 y, por otro, la Encuesta de Finanzas de los Consumidores (Survey of Consumer Finances), elaborada cada tres años desde 1989. Ambas fuentes arrojan resultados muy distintos. Si nos fijamos en la información que aporta el impuesto de sucesiones, la desigualdad de riqueza es relativamente baja y se mantiene más o menos estable desde la década de 1980. Para ser precisos, el 1 por ciento más rico atesora, según esta fuente estadística, alrededor del 20 por ciento de la riqueza total. Pero este porcentaje es muy bajo, especialmente si lo comparamos con los estándares internacionales o con los patrones históricos.[19] En contraste, la Encuesta de Finanzas de los Consumidores arroja una elevada concentración patrimonial: el 1 por ciento tendría en sus manos el 36 por ciento de la riqueza total, en línea ascendente desde finales de la década de 1980.[20]

Piketty ha creado series largas que estudian la evolución de la concentración de riqueza en Estados Unidos. Ha tomado ambas fuentes de información, acudiendo a las cifras del impuesto de sucesiones para el período previo a la década de 1980 y apoyándose en la Encuesta de Finanzas de los consumidores desde entonces.[21] Esto explica la controversia entre el autor de *C-21* y el diario *Financial Times*, ya que el aumento de la desigualdad de riqueza que arrojan los trabajos de Piketty se explica, en parte, por el cambio de fuente estadística.[22] No es algo nuevo: los trabajos de Edward Wolff sobre la desigualdad de riqueza también combinaban los datos del impuesto de sucesiones con la Encuesta de Finanzas de los Consumidores, de modo que las conclusiones arrojaban un aumento de la concentración patrimonial.[23]

No obstante, más allá de estas discrepancias, el verdadero problema es que Estados Unidos no produce información oficial que aborde esta cuestión de forma sistemática, a pesar de que el interés social por ella es notable. Sabemos que es una tarea urgente mejorar la calidad de las estadísticas

oficiales ligadas al patrimonio de los estadounidenses, pero, mientras tanto, hay que buscar fórmulas que permitan mejorar la calidad de las mediciones de la desigualdad de riqueza.

Tras la publicación de *C-21*, y en colaboración con Zucman, impulsé una nueva línea de investigación. Se basa en acudir a los datos fiscales que reflejan la evolución de las rentas del capital y, a partir de esas cifras, inferir el alcance de la riqueza total. Es lo que se conoce como el método de capitalización.[24] Pues bien, el resultado de estos trabajos apunta que la desigualdad de riqueza ha aumentado significativamente desde finales de la década de 1970, hasta el punto de que la cuota de riqueza del 1 por ciento más acaudalado ha subido del 23 por ciento en 1978 al 42 por ciento en 2012. El aumento es especialmente pronunciado a partir de 1989, más incluso de lo que se deriva de los datos aportados por la Encuesta de Finanzas de los Consumidores. Por tanto, nuestras conclusiones refuerzan las que ya han alcanzado Wolff y Piketty en sus respectivos libros.[25] De hecho, detectamos un aumento de la inequidad patrimonial aún mayor del expuesto por el economista francés en *C-21*.[26]

A pesar de que hay discrepancias entre unas y otras mediciones, parece evidente que es una posibilidad real que la concentración de riqueza se esté disparando en Estados Unidos. Para zanjar el debate, toca mejorar el proceso de recopilación de datos, ya que sólo unas estadísticas más completas pueden ayudar a esclarecer lo que está pasando. Un primer paso podría venir del estudio de los datos impositivos ya disponibles, especialmente de datos fiscales internos, que sólo están al alcance de las autoridades tributarias y que apenas se usan para tareas de investigación con permisos especiales muy puntuales.[27] Si contamos con esa información, podremos después combinar los datos de ingresos con estimaciones del valor de sus propiedades inmobiliarias, ya que cada declaración tributaria lleva aparejado un código postal. En cuanto a la riqueza depositada en fondos de pensiones, una estimación interesante y precisa podría venir de repasar los datos de las Cuentas Individuales de Jubilación (Individual Retirement Accounts, o IRA). También se podría estudiar esta cuestión a partir de las contribuciones de los ciudadanos a planes privados de pensiones o esquemas como las cuentas 401(k).

También sería útil mejorar los procesos de información. Las instituciones financieras reportan anualmente al fisco las rentas del capital percibidas por los clientes, pero sería interesante ampliar esa transmisión de información para que también aborde el saldo financiero de cada cuenta al final del ejercicio. Este requisito puede extenderse para abarcar asimismo los préstamos concedidos a los estudiantes, los planes de pensiones que reciben las aportaciones de los trabajadores, etcétera.

Recopilar toda esta información extra no supondría grandes costes, porque esas estadísticas ya se generan automáticamente por parte de las instituciones financieras, que saben que deben informar de estas cuestiones cada año. Por otro lado, desde el punto de vista fiscal, el nuevo sistema podría mejorar los procesos recaudatorios. Además, no sería necesario aprobar el cambio en el Congreso y el Senado, ya que hablamos de cuestiones administrativas.

Esta discusión muestra que las decisiones políticas, la investigación sobre la desigualdad y el debate social deben ir de la mano. Las medidas políticas, principalmente las de corte fiscal, permiten disminuir la desigualdad al tiempo que también contribuyen a medir su alcance. No en vano, las series largas construidas por Piketty suelen empezar en el momento histórico en que cada país introdujo por primera vez un impuesto sobre la renta progresivo. Hasta ese punto, era casi imposible medir la concentración de ingresos de forma precisa. Las estadísticas de desigualdad de renta pueden ayudarnos a forjar opinión pública en esta materia, tal y como ha demostrado el éxito de *C-21*. Naturalmente, incluso sin este tipo de estadísticas, la desigualdad seguiría siendo un tema central de la discusión política, pero también de otros campos, incluso la literatura. El propio Piketty nos recuerda en su libro que la inequidad es un tema presente en novelas de Balzac, Jane Austen, etc. Mirando al futuro, seguir modernizando y mejorando la calidad de la información estadística puede contribuir a avanzar en el entendimiento que tenemos sobre esta cuestión.

¿Es justa la desigualdad?

El libro de Piketty no sólo presenta estadísticas de desigualdad sino que también ofrece un marco para entender las dinámicas de la desigualdad. Es importante comprender esto, porque no todas las desigualdades son lo mismo; algunas, de hecho, se entienden como algo justo. Casi nadie niega que quien trabaja muy duro y logra obtener unos recursos más abultados tiene derecho a recibir los frutos de su labor. De hecho, a menudo interpretamos como lógico y tolerable que una persona así gane más que alguien que opta por trabajar menos para tener más tiempo libre. Pero también hay muchas formas de desigualdad que generan críticas y enfado. Por ejemplo, que una persona reciba una gran fortuna en herencia sin haber hecho nada para amasar ese nivel de riqueza suele despertar críticas y rechazo. Como es lógico, ese malestar se traduce en propuestas de acción política, orientadas a conseguir que las autoridades corrijan las desigualdades que generan rechazo.

Rentas del capital: riqueza creada frente a riqueza heredada

La riqueza acumulada por los estadounidenses equivale a la renta nacional de cuatro y hasta cinco años; las rentas del capital también son abultadas: corresponden al 30 por ciento de la renta nacional.[28] Sin embargo, estos activos están muy concentrados, de modo que las rentas del capital desempeñan un papel significativo en la cadena de la distribución. La riqueza fluye principalmente de dos fuentes: el ahorro pasado (riqueza creada) y la herencia (riqueza heredada). Hacer esta distinción es crucial porque las sociedades meritocráticas modernas tienden a apreciar el mérito pero también muestran aversión hacia privilegios como los que entraña una herencia.

La predicción central del libro de Piketty es que, en ausencia de reformas políticas, la riqueza seguirá ganando en concentración y terminará basándose en las transmisiones intergeneracionales, de modo que los herederos se convertirán en un grupo cada vez más dominante.

Para poner a prueba esta predicción debemos medir el peso de la riqueza heredada frente a la riqueza total. Además, debemos prestar atención a la evolución a lo largo de los años, para ver cuál es la tendencia. En este sentido, vale la pena repasar los datos que ha ofrecido Piketty en *C-21* y en otros

trabajos. Sus investigaciones en este campo se han centrado en Francia: Piketty ha creado una base de datos que cubre una larga serie temporal y que ofrece cifras de recaudación de los impuestos que gravan el patrimonio y las herencias.[29]

Lamentablemente, son pocos los investigadores que han hecho lo propio en Estados Unidos, sobre todo porque las bases de datos disponibles son muy precarias y no ofrecen vías para medir de forma certera la evolución de las transmisiones mediante el impuesto de sucesiones y donaciones. Esto ha despertado intensos debates entre economistas como Modigliani, Kotlikoff o Summers.[30] Modigliani argumenta que la riqueza heredada no es muy relevante, mientras que Kotlikoff y Summers declaran lo contrario. No obstante, falta información de calidad que permita poner en perspectiva las interpretaciones de unos y otros, de modo que éste debe ser un campo prioritario para el análisis económico.

En Estados Unidos, los datos fiscales que maneja la Agencia Tributaria arrojan datos fiables sobre los ingresos, las rentas o las herencias que reciben los contribuyentes, una vía factible para obtener estadísticas de mejor calidad. Sin embargo, sigue siendo complejo medir esta cuestión, ya que hay muchas formas de eludir el impuesto de sucesiones y donaciones (por ejemplo, a través de donaciones o de fideicomisos familiares). Pero también aquí encontramos datos fiscales que pueden ser de utilidad. Por ejemplo, las cifras de la Agencia Tributaria también miden cuestiones como el pago de matrículas universitarias por parte de los padres de los alumnos. Es relevante plantear este tipo de transacciones en este debate, puesto que dichos pagos se han convertido en una forma de herencia.[31]

Para medir de forma adecuada el peso de la riqueza creada frente a la heredada, es importante hacer una medición precisa de los ahorros. Lamentablemente, también aquí nos encontramos con importantes lagunas en el ámbito micro. Quizá podemos acudir a la Encuesta de Gastos de los Consumidores (Consumer Expenditure Survey o CEX), que arroja cifras de renta y gasto por hogar. Sin embargo, el CEX no incorpora mediciones de los hogares más acaudalados, lo que constituye un problema relevante, porque es precisamente entre esos segmentos de la población en los que los ahorros están más concentrados. Por tanto, hay que tener mucho cuidado a la hora de

referirnos a la evolución de la tasa de ahorro e indicadores similares. Quizá los mejores trabajos en este ámbito son los de Dynan, Skinner y Zeldes, que han corregido las limitaciones de las bases estadísticas y han concluido que los niveles de ahorro tienden a subir significativamente según aumenta el nivel de ingresos.[32]

Una foto precisa de la situación del ahorro y la inversión en términos agregados es la que nos ofrece el análisis de ciertos flujos financieros reflejados en la contabilidad nacional. Junto con Zucman, he construido un indicador sintético de ahorros que discrimina según el nivel de riqueza de cada grupo de población.[33] Nuestra conclusión es que los niveles de ahorro subieron mucho desde la década de 1980, en línea con la evolución de la riqueza. Por tanto, la explosión en la concentración de patrimonio va de la mano de un repunte de la desigualdad de renta que, a su vez, generó una desigualdad creciente en los niveles de ahorro. Esa inequidad, la de la tasa de ahorro de unos y otros grupos sociales, es especialmente relevante, porque magnifica la desigualdad de renta a base de traducirla en desigualdad de riqueza. Si la clase media no ahorra, su cuota de la riqueza nacional irá cayendo hasta llegar a cero. Este temor no es nuevo: ya estaba presente en los trabajos de Kuznets.[34]

Para mejorar el trabajo de recopilación de información, debemos priorizar la mejora de las bases de datos, también en lo tocante a los niveles de ahorro. Si nos apoyamos en los datos fiscales, como sugeríamos antes, sólo bastará con hacer algunos ajustes adicionales y ya tendremos cubierta esta brecha. Si podemos observar el balance financiero de cada hogar a fin de año, bastará con contemplar también su compra-venta de activos para poder computar cuál es el nivel efectivo de ahorro. Del mismo modo en que la venta de un activo genera información fiscal en la medida en que implica el pago de un determinado gravamen, entonces la compra, adquisición o herencia de un activo también debe generar información, igualmente por la vía fiscal.

Este tipo de datos sobre la compra de activos está disponible, pero sólo para las compañías financieras, que deben recopilar esta información a la hora de administrar las retenciones tributarias de rigor. En los países escandinavos, las administraciones públicas se toman esta cuestión en serio y construyen bases de datos muy completas sobre la evolución del patrimonio de los

contribuyentes, lo que permite deducir cuáles son los niveles de ahorro a nivel micro. Por tanto, no sorprende que las mejores investigaciones sobre ahorro y riqueza provengan de estas naciones europeas.[35]

Ingresos del trabajo justos e injustos

En varios países, especialmente Estados Unidos y Gran Bretaña, las rentas del trabajo apuntan una tendencia de desigualdad creciente desde la década de 1970. ¿Cuáles son los factores que explican esta evolución? Hay dos líneas interpretativas dominantes.

Por un lado, está la mirada del mercado, según la cual el trabajo es un bien que se comercia en términos competitivos a través de la oferta y la demanda en el ámbito laboral. Los sueldos obedecen, por tanto, al equilibrio de precios ligado a distintas habilidades o niveles de productividad marginal. El progreso tecnológico, por ejemplo, sirve para aumentar la demanda de trabajadores con preparación superior, lo que redunda en mayores salarios para este segmento de ocupados. Sin embargo, si se mantiene la tendencia al alza en la demanda de estos trabajadores, su prima salarial sobre el resto de los ocupados dejará de crecer en la medida en que la oferta se vaya acoplando a la nueva situación. Desde este prisma, la retribución tiene mucho que ver con la productividad, de modo que la desigualdad se explica por distintos niveles de productividad y guarda relación con un determinado ideal meritocrático.

Por otro lado, está la mirada institucional. Según esta forma de entender las cosas, el trabajo no es un bien cualquiera. En realidad, los sueldos son mayores o menores según el poder de negociación de los trabajadores, que se ve afectado por distintas instituciones: regulaciones laborales, rol de los sindicatos, políticas fiscales y redistributivas, normas sociales sobre retribución y desigualdad, etc. Como resultado, los sueldos pueden separarse de la productividad, dependiendo de las instituciones en vigor. Como consecuencia de estas dinámicas, podemos ver que un grupo con mayor poder de negociación, como las cúpulas empresariales, puede lograr mejores condiciones retributivas que el resto de los trabajadores de la empresa, de lo

que se deriva que no está garantizado que la desigualdad vaya a responder a criterios más o menos justos, sino que todo dimana de los distintos poderes de negociación de los asalariados.

¿Qué pueden hacer los economistas para arrojar luz sobre esta cuestión, especialmente a raíz del aumento de ingresos de las rentas más altas? Las investigaciones que he desarrollado junto con Piketty muestran que, precisamente entre los segmentos mejor pagados, una parte significativa del aumento de los ingresos se debe a mejoras salariales y también a ingresos empresariales (por ejemplo, reparto de dividendos).[36] Con datos fiscales internos de la Hacienda estadounidense, Bakija, Cole y Heim determinan que los ejecutivos, directivos y profesionales financieros han recibido dos tercios del aumento salarial del 0,1 por ciento mejor pagado. Su estudio se refiere al período que va de 1979 a 2005.[37]

Por tanto, el aumento de los salarios entre los trabajadores mejor pagados tiene mucho que ver con el repunte de la retribución entre las cúpulas empresariales, un asunto sobradamente comentado en la literatura disponible sobre la evolución del gobierno corporativo de las sociedades. La clave radica en determinar si ese aumento en la compensación de los ejecutivos se debe a un mayor valor de su talento (la mirada del mercado)[38] o en un mayor poder de estas élites a la hora de fijar su remuneración (la mirada institucional).[39]

La cosa es algo más difusa en lo tocante a los ingresos empresariales de las rentas altas, un factor que tiene aún más peso cuantitativo en el aumento de la desigualdad que el repunte de los niveles salariales de los ejecutivos.[40] Hay un número creciente de empresas grandes que cosechan importantes niveles de beneficios y que mantienen su titularidad muy concentrada. A menudo, la organización jurídica de estas compañías se articula a través de fórmulas más favorables para los accionistas. En Estados Unidos, es el caso de entidades como las LLC o las S-Corporations. En todos estos casos, la ventaja es la misma: hablamos de estructuras que permiten gestionar una gran empresa a través de una estructura de poder muy concentrada, en la que hay un número reducido de socios y el reparto de dividendos termina en manos de unos pocos. Éste es el esquema habitual de compañías constituidas por abogados y doctores. En las finanzas, los *hedge funds* y la banca de inversión

suelen adoptar también este tipo de esquemas. También lo vemos en las startups: muchas son LLC antes de salir a bolsa o aceptar su compra por parte de algún gigante tecnológico. Es el caso de Uber y fue el caso de Facebook antes de su debut bursátil.

¿Son o no justos los beneficios empresariales que se reparten estas empresas? Todo depende de la naturaleza del negocio en cuestión, pero también del marco regulatorio. Hay muchas críticas, por ejemplo, a los *hedge funds* que se especializan en el *trading* de alta frecuencia, censurados por quienes opinan que no aportan valor al mercado y generan distorsiones perjudiciales. Pero también hay consenso entre quienes opinan que aquellos negocios que desarrollan un alto nivel de sofisticación tecnológica y que introducen nuevos productos al mercado aportan mucho valor a la economía. Puede ser el caso de fabricantes de teléfonos inteligentes o de empresas especializadas en refinar las búsquedas en internet, pero también puede ser el caso de compañías que mejoren servicios preexistentes, como hace Uber con el transporte o Airbnb con la hostelería.

No obstante, al mismo tiempo, muchos de estos negocios logran su éxito a base de desarrollar un nuevo producto que termina generando rentas características de un mercado cuasi monopólico. En principio, lo normal sería que la competencia fluyese hacia dicho segmento del mercado, en busca de capturar parte de esas rentas. Sin embargo, lo que vemos es que compañías tecnológicas como Microsoft, Google o Facebook han terminado consolidando una suerte de monopolio natural gracias al efecto red que tienen sus plataformas. Facebook, por ejemplo, posee la ventaja de haber alcanzado una base de usuarios tan ancha que cualquier competidor tiene que enfrentarse con esa enorme desventaja si quiere llegar a plantar cara a la empresa de Mark Zuckerberg.

Además, algunas de estas jugosas rentas empresariales están protegidas por patentes excesivamente largas, por no hablar de otras prácticas orientadas a asegurar una posición dominante. Como es lógico, el incentivo de los monopolios es consolidar su liderazgo, de modo que no dudan en financiar estrategias de *lobby* con las que pretenden blindar sus beneficios de la mano

de las autoridades. No es algo nuevo: en la Edad Dorada, la mayoría de las grandes fortunas venía de posiciones monopólicas en sectores como el transporte ferroviario o la producción petrolera.

Desagregar el origen de las rentas empresariales que perciben las rentas altas sería muy útil para saber si estamos hablando de rentas conseguidas por empresas altamente innovadoras o si, por el contrario, hablamos de beneficios derivados de otros sectores (abogacía, medicina, finanzas, etc.). Fusionando estos datos con los de los contribuyentes a título individual, sería posible explicar de forma concreta cuál es la composición de los ingresos de las rentas altas y qué porcentaje de los mismos se debe a mercados cuasi monopólicos, patentes proteccionistas o estructuras societarias cerradas. A la hora de debatir el futuro de la regulación o la fiscalidad, necesitamos contar con este tipo de datos.

Remedios políticos: ¿qué hacer ante la desigualdad?

La discusión sobre desigualdad y justicia que hemos planteado nos lleva irremediablemente a la pregunta sobre la respuesta que debe dar la sociedad al asunto de la desigualdad, especialmente cuando la falta de equidad se debe a situaciones que podemos considerar injustas.

Una lección relevante de *C-21* es que el gobierno ha desempeñado históricamente un rol importante a la hora de moldear la evolución de la desigualdad. Antes de la primera guerra mundial, casi todos los países de la Europa occidental tenían gobiernos muy pequeños, que apenas consumían el 10 por ciento de la renta nacional por la vía de los impuestos, las tasas o los aranceles. Estos países tenían altos niveles de concentración de renta y riqueza, pero, en 1970, esta situación había cambiado. El tamaño de los gobiernos experimentó un crecimiento dramático durante el siglo XX, pasando a cotas que van del 30 al 50 por ciento de la renta nacional en la gran mayoría de los países desarrollados. En la medida en que se consolidan los avances socioeconómicos, surge un consenso que apunta a compartir más ingresos

particulares con la sociedad para financiar un Estado del Bienestar capaz de financiar programas de educación pública, sanidad universal, pensiones de jubilación, prestaciones por despido, etcétera.

Este nuevo Estado del Bienestar se ha financiado a base de aumentar los impuestos por distintas vías. Hay gravámenes relativamente planos que se aplican al grueso de los ciudadanos, como las contribuciones a la seguridad social o el impuesto sobre el valor añadido. También hay tributos mucho más progresivos, como el impuesto sobre la renta, los gravámenes empresariales o las tasas aplicadas a las sucesiones y donaciones. Los niveles más altos de progresividad son los que han llegado a aplicarse en Estados Unidos y Gran Bretaña, donde los tipos fiscales alcanzaron cotas extremadamente altas en gravámenes como el impuesto sobre la renta o el impuesto de sucesiones y donaciones.[41] Conforme el tamaño del gobierno, medido por impuestos y gasto, ha aumentado, también hemos visto alteraciones en las políticas regulatorias. Es el auge de las normas antimonopolio, de la supervisión financiera, de la protección del consumidor o de los acuerdos laborales pactados con los sindicatos. El efecto neto de un Estado del Bienestar más grande, unos impuestos más progresivos y unas regulaciones más progresistas ha sido un dramático descenso de la concentración de renta y riqueza en la mayoría de las economías desarrolladas. El fenómeno empieza a observarse a comienzos del siglo XX pero cobra fuerza en las décadas que siguieron a la segunda guerra mundial. El resultado general fueron descensos de la desigualdad antes y después de impuestos y transferencias sociales.

Con todo, esa tendencia se viene alterando desde finales del siglo XX. De nuevo, los cambios han sido especialmente significativos en Estados Unidos y Gran Bretaña, que han vivido los mayores aumentos de la desigualdad a raíz de las medidas adoptadas por los gobiernos de Reagan y Thatcher, que aplicaron importantes repliegues del paradigma consolidado en épocas anteriores, tanto en lo relativo a los impuestos como en lo tocante a la regulación financiera o laboral. El hecho de que la desigualdad haya aumentado en muchos países desarrollados y que la mayoría de dichas naciones hayan seguido el mismo camino sugiere que hay una alta correlación entre aplicar este tipo de políticas y registrar un aumento de la desigualdad. Si

la tecnología y y la globalización fuesen el único factor explicativo, entonces la evolución de la inequidad habría sido la misma en todas las economías desarrolladas.

En este sentido, merece la pena repasar las propuestas que hace Atkinson para reducir la desigualdad en las islas británicas.[42] Sin embargo, a pesar de que hay numerosos estudios que plantean un análisis profundo de estos asuntos, aún no tenemos una foto lo suficientemente completa para entender qué tipo de políticas pueden ayudarnos a reducir la desigualdad sin minar el crecimiento.

Medidas para aminorar la desigualdad de renta

¿Qué nos dicen los últimos informes disponibles sobre las distintas políticas que pueden reducir la concentración de riqueza? Mis investigaciones junto con Piketty y Stantcheva muestran que el peso del 1 por ciento que más gana en el reparto total de la renta nacional guarda una alta correlación con el tipo más alto del impuesto de la renta, sin que las modificaciones en dicha tasa acarreen efectos visibles en el crecimiento.[43] Los países que han aplicado las mayores reducciones en este gravamen desde la década de 1960 (entre ellos, Estados Unidos y Gran Bretaña) son también los que han vivido un mayor aumento en la cuota de la renta nacional que va a parar a los más acaudalados. Por otro lado, los datos no apuntan que esta evolución se haya compensado con mejores datos de crecimiento, de modo que una reducción de la fiscalidad aplicada a las rentas altas no invita a estos contribuyentes a aumentar su productividad, como dicen las teorías económicas basadas en la oferta, sino que el incentivo derivado de los recortes tributarios conduce simplemente a buscar nuevas fórmulas para ganar más ingresos a costa de los demás.

Philippon y Reshef muestran que el tamaño del sector financiero en la economía de Estados Unidos y la remuneración de sus profesionales en relación con el resto de los trabajadores guardan una correlación negativa con los niveles de regulación financiera. Cuando la supervisión es más blanda, las finanzas crecen más y con ello los sueldos de sus trabajadores.[44] Entre 1933 y 1980, Estados Unidos mantuvo un período de estrictas regulaciones

financieras en el que el crecimiento fue bastante sólido, de modo que no parece haber un vínculo entre controlar las finanzas y consolidar un modelo de crecimiento férreo.

Sin embargo, en lo tocante a la remuneración de directivos, parece que las normas introducidas para aumentar la transparencia de los esquemas retributivos no han tenido los efectos esperados. Estados Unidos introdujo en 1993 una norma tributaria que limitaba a un millón de dólares la deducibilidad fiscal que podían aplicarse las empresas por el sueldo entregado a sus directivos, pero el tope no se aplicaba cuando la remuneración fuese ligada al desempeño productivo de los directivos. Sin embargo, esto ha generado un *boom* de los pagos a través de opciones de acciones (*stock options*), pues, en este caso, la remuneración va ligada al valor bursátil de las empresas. No obstante, esa evolución no depende únicamente del desempeño de la propia compañía, sino que también está marcada por otros factores, como el desempeño general del mercado o de la economía. Por tanto, el resultado final son salarios menos transparentes y peor alineados con incentivos sanos para la economía y las empresas.[45]

También hay que prestar atención a la evolución de la regulación. En el campo del estudio de la organización industrial, las normas anticompetencia o las patentes, contamos ya con numerosos informes que acreditan el vínculo entre beneficios excesivos o rentas monopólicas y paradigmas regulatorios orientados a blindar privilegios. Lamentablemente, no se ha hecho mucho por vincular esta línea de investigación con el estudio de la desigualdad, de modo que estos trabajos no solo deben formar parte de las investigaciones sobre la eficiencia de los mercados, sino que también tienen que estar en la discusión sobre la desigualdad. De especial valor sería comparar los efectos de posibles cambios regulatorios con el impacto de modificaciones en el ámbito de los impuestos y las transferencias sociales.

Medidas para disminuir la desigualdad de riqueza

¿Cómo podemos reducir la concentración de riqueza sin disminuir los niveles de ahorro y acumulación de capital, tan importantes para el crecimiento económico a largo plazo? Como propone Piketty en su libro, el instrumento más directo para frenar la consolidación de nuevas fortunas sería introducir un impuesto progresivo a la riqueza. La ventaja de este esquema, en comparación con un gravamen sobre la renta, es que se dirige directamente al patrimonio y no a los ingresos. Si lo que nos preocupa es el creciente peso de la riqueza heredada, también tendría sentido plantear revisiones al alza en el impuesto de sucesiones y donaciones.[46] No obstante, la planificación fiscal permite eludir este gravamen, mientras que un tributo aplicado al patrimonio es mucho más difícil de esquivar.

Sin embargo, los ahorros en la economía estadounidense están muy concentrados entre los hogares con mayor patrimonio. Por tanto, tiene sentido preguntarse si una reducción de la riqueza de estas familias, mediante impuestos al patrimonio, terminaría teniendo un impacto negativo en los niveles agregados de ahorro y acumulación de capital. Como hemos visto, la tasa de ahorro se ha desplomado entre las clases medias desde la década de 1980. Por tanto, si vamos a introducir una mayor progresividad fiscal mediante impuestos al patrimonio de los más ricos, entonces también conviene fomentar de algún modo los niveles de ahorro de las clases medias.

No es fácil encontrar la tecla adecuada que permita solucionar la caída observada en el ahorro de las clases medias. La falta de crecimiento en sus salarios ha implicado menores niveles de ahorro entre el grueso de la población y ha empujado a las familias a endeudarse para mantener sus niveles relativos de consumo.[47] Por este motivo es importante ayudar a que suban los ingresos de los trabajadores de clase media, porque un mayor nivel de renta en dichos segmentos ayudará, con toda probabilidad, a aumentar la tasa de ahorro.

La desregulación financiera ha expandido las oportunidades de endeudarse de las clases medias, mediante créditos al consumo, refinanciación de hipotecas, préstamos respaldados por activos inmobiliarios, hipotecas *subprime*, etc. En muchos casos, esto puede dejar a los hogares desprotegidos

ante prácticas financieras abusivas, de modo que también es necesario un refuerzo de la protección del consumidor y de las regulaciones ligadas a este ámbito.

Por último, la caída de los ahorros también va de la mano del continuo aumento en las matrículas universitarias, que a su vez ha generado una explosión de la deuda estudiantil, a menudo respaldada directa o indirectamente por las familias. Por tanto, la educación pública y las normas orientadas a frenar aumentos de los precios de la universidad privada pueden desempeñar un papel importante a la hora de encontrar soluciones.

Los estudios de la economía del comportamiento muestran que el ahorro responde, a menudo, a la existencia de marcos determinados que favorezcan su desarrollo. Un ejemplo son los planes de ahorro y pensiones 401(k).[48] Hay que apoyarse en estas investigaciones para promover nuevas vías orientadas a aumentar los niveles de ahorro de las clases medias, un cambio necesario para reducir la desigualdad de riqueza.[49]

Capítulo 14

Modelos macro de la desigualdad de la riqueza

MARIACRISTINA DE NARDI, GIULIO FELLA Y FANG YANG

Los economistas Mariacristina De Nardi, Giulio Fella y Fang Yang abordan la desigualdad de la riqueza, un tema central para estudiar lo que pasará con la inequidad a lo largo del siglo XXI. Incluso después de la publicación de El capital en el siglo XXI*, los mecanismos que causan tanto la desigualdad general de la riqueza como los resultados individuales dentro de esa distribución de la riqueza siguen resultando inciertos. En este capítulo, los autores se centran principalmente en dos conjuntos de hechos y desarrollan dos tradiciones de modelado: la primera señala la extrema asimetría en el reparto de la riqueza (lo que significa que un gran porcentaje de la riqueza está en manos de los más ricos), así como su creciente asimetría en el tiempo; la segunda busca explicar por qué algunas personas adineradas mantienen sus posiciones (y se vuelven más ricas) mientras que otras viven el proceso inverso (y se vuelven más pobres). Las más recientes investigaciones han ido más allá y han iniciado un proceso de unión de estos dos conjuntos de teorías. Mirando al futuro, los datos sobre la riqueza plantean preguntas importantes sobre lo que sabemos y lo que desconocemos de la economía, pero los tres autores de este capítulo están en la vanguardia del estudio de muchas de estas cuestiones.*

El capital en el siglo XXI es, en palabras del propio autor, «un libro centrado principalmente en la historia de la distribución de la renta y de la riqueza». Piketty documenta la evolución de ambas variables desde la Revolución

Industrial, con cifras para un número significativo de países, y, además, ofrece un marco para dar cuenta de los patrones recurrentes que se identifican en el estudio de la evolución a largo plazo de la desigualdad.

Este capítulo hace un balance de la literatura existente sobre los modelos de la desigualdad de la riqueza, a través de los datos y las ideas que aparecen reflejados en el libro de Piketty. El objetivo es resaltar tanto lo que hemos aprendido hasta ahora como lo que aún debemos aprender para llegar a conclusiones más definitivas sobre los mecanismos que configuran la concentración de patrimonio. A diferencia del capítulo 4, de Devesh Raval, en el cual se discutió la inequidad en los ingresos derivados del capital y las rentas generadas por el trabajo, llega el momento de hablar sobre la distribución de la riqueza propiamente dicha.

El capítulo comienza con la introducción de algunos importantes hechos estilizados sobre la distribución de la riqueza:

1. La riqueza está altamente concentrada y su distribución está altamente sesgada, con una larga cola derecha.
2. En general, hay una movilidad significativa en la distribución de la riqueza, tanto dentro del ciclo de vida de cada individuo como a través de las distintas generaciones. Sin embargo, la movilidad de la riqueza es sustancialmente baja en las partes alta y baja de la distribución.
3. La concentración de riqueza (el porcentaje de riqueza agregada en manos de gente rica) tiene forma de «U», y ha tendido a la baja durante la mayor parte del siglo XX y aumentado posteriormente desde la década de 1980 en adelante.

El capítulo pasa a plantear después cuáles son los principales mecanismos que afectan a la desigualdad de la riqueza, de acuerdo con el libro de Piketty. Más específicamente, *C-21* enfatiza la importancia de la diferencia entre la renta del capital después de impuestos y la tasa de crecimiento de la producción agregada como fuerza crucial que configura la concentración de la riqueza.[1] Se discute también, en menor medida, el papel

de los impuestos progresivos, los principales agentes o componentes que participan en la distribución del ingreso, la heterogeneidad en las tasas de ahorro o las herencias transmitidas.

A continuación, se presenta un marco de referencia sencillo para entender mejor y categorizar varios mecanismos que están detrás de la acumulación individual de la riqueza, lo que puede explicar la desigualdad de la riqueza. De allí se pasa a examinar la literatura macroeconómica existente sobre el tema, con énfasis en las fuerzas que más prometen dar cuenta del alto grado de la concentración de la riqueza observada en los datos. Más específicamente, discutimos (principalmente de forma analítica) la literatura con el objetivo de hacer hincapié en la observación de que la cola derecha de la distribución de la riqueza se aproxima bien a una distribución de Pareto. Esta parte de la literatura proporciona la principal base teórica para el mecanismo, enfatizado en el libro de Piketty, de acuerdo con el cual, la concentración de riqueza se incrementa con las diferencias entre el promedio de la tasa neta de retorno de la riqueza, r, y la tasa de crecimiento de la producción agregada, g. Los *shocks* aleatorios multiplicativos en dicho proceso de acumulación de riqueza son el mecanismo principal que genera la concentración de la riqueza en este tipo de modelos.

Piketty observa que la tasa de crecimiento de la producción reduce inequívocamente la concentración de riqueza pero, de acuerdo con alguno de estos modelos, el crecimiento de la producción ligado al aumento de la productividad total de los factores (TFP por sus siglas en inglés, *total factor productivity*) puede reducir o aumentar la concentración de la riqueza, dependiendo del entorno.

Debido a razones de trazabilidad analítica (con la excepción de los trabajos de Benhabib, Bisin y Zhu, y Aoki y Nirei), la literatura sobre modelos con *shocks* multiplicativos se abstrae de la heterogeneidad endógena de las tasas de ahorro y las tasas endógenas de retorno, en forma de ingresos empresariales, como una fuente de persistencia de las tasas de ahorro.[2] Además, no considera los aspectos del ciclo de vida, ni del comportamiento de las herencias, que afectan a la acumulación de la riqueza a través de las generaciones y son importantes para explicar por qué la gente más acaudalada tiene mayores tasas de ahorro durante su vida laboral y la jubilación.[3]

La heterogeneidad endógena del ahorro para asegurarse contra *shocks* de ingresos y de gastos (incluyendo, posiblemente, gastos médicos y de atención en el hogar durante la jubilación) es, en cambio, el centro de los modelos cuantitativos que se discuten a continuación. La ventaja comparativa de la literatura disponible es el énfasis en la comprensión de las fuerzas que dan forma a las diferencias en el comportamiento del ahorro y de las tasas de retorno, así como la cuantificación de la importancia de dicha heterogeneidad en la contabilización de la desigualdad de la riqueza en modelos cuantitativos más ricos y complejos. En nuestra opinión, argumentamos que los trabajos disponibles han enfatizado convincentemente que la actividad empresarial, los legados voluntarios, la heterogeneidad de las preferencias familiares y el riesgo de compensación para los que más ganan pueden ayudar a explicar el alto grado de concentración de la riqueza. Sin embargo, no está claro en qué medida cada una de estas dinámicas contribuye de forma cuantitativa a la desigualdad de la riqueza porque, al menos hasta ahora, la mayoría de estos factores se han estudiado de manera aislada. También hay mucho trabajo por hacer para determinar en qué medida estos marcos cuantitativos pueden igualar las grandes diferencias observadas en la desigualdad de la riqueza, tanto en los países como a lo largo del tiempo.

Para pasar de la comprensión estática que determina la desigualdad en un momento dado al estudio de la evolución de la desigualdad con el tiempo, analizamos también la literatura más pequeña que estudia la dinámica de transición de la distribución de la riqueza.

Para evaluar cuantitativamente la conjetura de Piketty de que los cambios en la diferencia entre las tasas de retorno de la riqueza después de impuestos y la tasa de crecimiento de la producción pueden impulsar la evolución de la concentración de riqueza, a continuación, realizamos algunas simulaciones numéricas en un rico modelo cuantitativo que genera la inequidad observada tanto en la riqueza como en los ingresos. Estas simulaciones muestran que los efectos de la tasa de retorno en la concentración de la riqueza son pequeños y que es esencial distinguir entre la TFP y la población a la hora de considerar los efectos de la tasa de crecimiento.

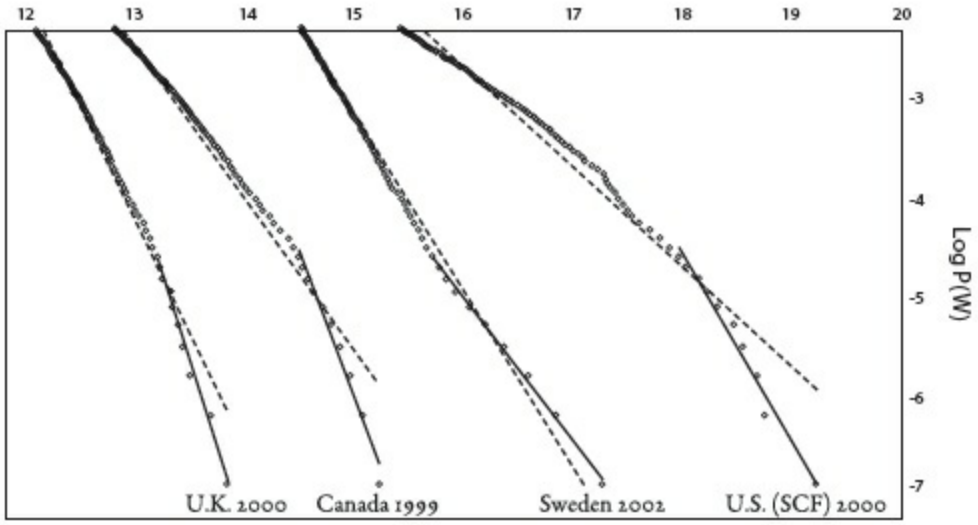
Considerando que el efecto de la tasa de crecimiento de la TFP es simétrico a la tasa de retorno (ambos tienen un pequeño efecto sobre la desigualdad de la riqueza), los cambios en la tasa de crecimiento de la población tienen un efecto muy grande sobre la concentración de la riqueza. Por lo tanto, cuando el crecimiento de la producción se debe al crecimiento de la población, la tasa de rendimiento del capital y la tasa de crecimiento de la producciónno son sustitutos perfectos en su efecto sobre la concentración de la riqueza.

Por último, el capítulo concluye con una discusión sobre las áreas que deben tratarse para consolidar la investigación futura en este campo.

Hechos estilizados

Es bien conocido que la distribución transversal de la riqueza está sesgada a la derecha, a diferencia de la distribución normal, y que su cola derecha está aproximada por una distribución de Pareto. Una distribución de Pareto implica una relación lineal entre el logaritmo de la riqueza, w, y el logaritmo de la proporción de individuos, $P(w)$, con una riqueza por encima de w.[4] El gráfico 14.1 traza esta relación para el 10 por ciento superior de la distribución de la riqueza en una selección de varios países. Las líneas con círculos indican las observaciones reales; las líneas punteadas y sólidas indican el modelo de Pareto ajustado para, respectivamente, el 10 y 1 por ciento superior de la distribución.

GRÁFICO 14.1 **Colas de Pareto en distintos países: valores actuales (círculos) y pendientes medias para el 10 por ciento más rico (línea de puntos) y para el 1 por ciento más rico (línea continua) de la distribución.**



Fuente: Frank K. Cowell, «Inequality among the wealthy», Case Working Paper núm. 150 (2011), documento de trabajo

Hay una gran evidencia que muestra que la riqueza está mucho más concentrada que las rentas del trabajo. Wold y Whittle citan pruebas tempranas para el caso de Estados Unidos. Este hecho también ha sido documentado en varios artículos más recientes por varios autores.[5]

Saber cómo se distribuye la riqueza en un punto en el tiempo es importante, pero igual de relevante es el movimiento dentro de la distribución, tanto a nivel individual/de hogares como entre distintas generaciones. A nivel personal, Hurts, Luoh y Stafford han documentado una movilidad significativa entre los percentiles 20 al 80 en Estados Unidos (usan un estudio de panel de dinámica de ingresos, PSID por sus siglas en inglés, *Panel Study of Income Dynamics*) que incluye datos para el período 1984-1994, pero existe una persistencia sustancial en los deciles superior e inferior.[6] Para estos dos grupos, la probabilidad de permanecer en el mismo decil se encuentra en un rango de entre el 40 y el 60 por ciento, dependiendo del período que se tome.[7] Esta última investigación implica que el 60 por ciento de la riqueza total (la parte que pertenece al decil superior en Hurst, Luoh y Stafford) es bastante persistente.

En cuanto a la evidencia sobre la movilidad de la riqueza intergeneracional, Mulligan estima una elasticidad de la riqueza de hijos a padres para Estados Unidos de entre 0,32 y 0,43.[8] Charles y Hurst encuentra

un valor de 0,37 en el PSID, el cual cae hasta 0,17 cuando se ajustan los datos para controlar factores como la edad de los hijos, la educación y los ingresos.[9] Debido a la limitación de los datos disponibles, estas estimaciones son para la elasticidad de la riqueza intergeneracional para padres e hijos en el supuesto de familias en que los padres aún viven (por tanto, partimos de un planteamiento realizado antes de que se produzca la transferencia de las herencias).[10] Por tanto, dichos estudios subestiman, con toda probabilidad, el grado general de persistencia de la riqueza intergeneracional. Este problema es abordado en los estudios de Adermon, Lindahl y Waldenström para Suecia, Boserup, Kopczuk y Kreiner para Dinamarca, y Clark y Cummins para Inglaterra y Gales. Todos usan cifras que abarcan más de una generación; los dos primeros estudios emplean información tributaria tomada de los impuestos sobre el patrimonio. Adermon, Lindahl y Waldenström encuentran un rango de correlación padre-hijo de 0,3 a 0,4, mientras que Boserup, Kopczuk, y Kreiner estiman una elasticidad de la riqueza de entre 0,4 y 0,5. En cambio, Clark y Cummins se sirven de un gran panel de familias con apellidos raros, que abarca el período 1858-2012. En estos casos, la riqueza se observa al morir y los investigadores identificaron una elasticidad intergeneracional de entre 0,4 y 0,5 para la submuestra que permite unir padres e hijos y de 0,7 cuando la agrupación se hace simplemente por cohortes de apellidos.[11]

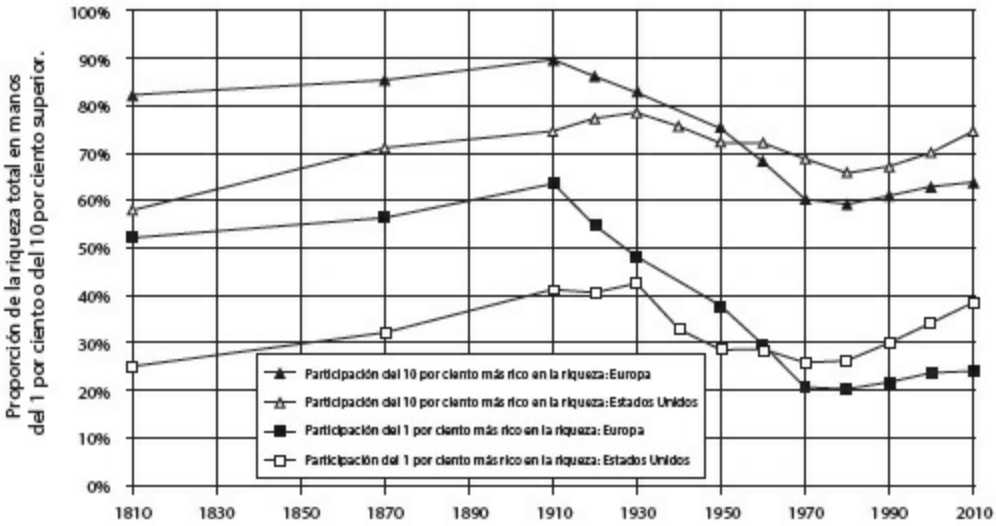
En general, la evidencia de una importante movilidad de la riqueza sugiere que los *shocks* que afectan a las circunstancias económicas son un determinante importante de las dinámicas de la riqueza. Esta característica viene destacada por una gran cantidad de trabajos que se estudian en un apartado posterior y enfatizan la acumulación de riqueza como forma de suavizar el consumo de cara a perturbaciones idiosincrásicas que afectan a los ingresos.

Una tercera característica relevante de la distribución de la riqueza es la evolución que arroja a lo largo del tiempo. Hasta hace poco, los estudios que documentaban la evolución de la desigualdad de la riqueza en perspectiva histórica eran escasos y abarcaban períodos menos prolongados.[12] Una importante contribución del libro de Piketty ha sido la de reunir una serie de estudios recientes y documentar la evolución de la distribución de la riqueza desde la Revolución Industrial para un número significativo de países. El

principal hallazgo, común a los diversos países, es que la proporción de la riqueza agregada en manos de la gente más acaudalada muestra una curva en forma de «U», que comienza en niveles muy altos a principios del siglo XX, cae dramáticamente durante las dos guerras mundiales hasta alcanzar su mínimo en la década de 1970, y aumenta nuevamente a partir de la de 1980 en adelante (ver gráfico 14.2).

Existe cierto debate sobre la magnitud real del incremento en la participación de la riqueza por parte del 1 por ciento más rico de la distribución desde la década de 1980. El gráfico 14.2 nos informa sobre la estimación construida con datos fiscales que han desarrollado Saez y Zucman. De dicho estudio se deduce que la participación del 1 por ciento más rico en la distribución de la riqueza ha aumentado en aproximadamente 13 puntos porcentuales, por lo que ha alcanzado su pico de 1930.[13] Las estimaciones del Survey of Consumer Finances (SCF) implican un aumento sustancialmente más pequeño, de aproximadamente 5 puntos porcentuales. A pesar de la incertidumbre sobre la magnitud real del incremento, la comprensión de sus causas y una evolución futura similar se han convertido en un tema de investigación importante.[14] En una sección posterior del capítulo se discute hasta qué punto los modelos alternativos de desigualdad de la riqueza pueden explicar la evolución de la concentración de la riqueza de la parte superior de la distribución.

GRÁFICO 14.2 **La evolución de la desigualdad de la riqueza en Europa y en Estados Unidos.**



Fuente: Thomas Piketty y Gabriel Zucman, «Wealth and Inheritance in the Long Run», vol. 2B, capítulo 15, pp. 1.303-1.369, incluido en el volumen Handbook of Income of Distribution, editado por A. J. Atkinson y F. Bourguignon [Elsevier B.V., 2014]

Los mecanismos de Piketty

El libro de Piketty ofrece un marco de referencia —enraizado en la literatura que trata la cola de Pareto— para explicar la evolución de la desigualdad de la riqueza a lo largo del siglo XX. De acuerdo con este marco de referencia, la desigualdad de la riqueza se incrementa con la diferencia entre la tasa neta de retorno de la riqueza, *r*, y la tasa de crecimiento de la producción agregada, *g*. Este mecanismo es consistente con las caídas simultáneas en la concentración de la riqueza y (*r* - *g)* a lo largo del siglo XX. Entre 1914 y la década de 1980, los retornos del capital después de impuestos cayeron, debido tanto a las pérdidas derivadas de la Gran Depresión y las dos guerras mundiales, como al resultado de las políticas fiscales progresivas que tienen sus raíces en los *shocks* del período 1914-1945. Al mismo tiempo, la tasa de crecimiento de la producción durante la segunda mitad del siglo XX fue dramáticamente mayor que a comienzos de la centuria.

La intuición detrás de este mecanismo *r* - *g* es que una tasa de retorno más alta, *r*, incrementa la tasa para la cual se capitaliza la riqueza existente, lo que amplifica cualquier heterogeneidad inicial en la distribución de la riqueza.

Por otro lado, una mayor tasa de crecimiento, *g*, aumenta la tasa de acumulación de «nueva» riqueza a través del ahorro de las rentas salariales, lo que tiende a reducir la desigualdad. Ya sea que la riqueza actual haya sido ahorrada por la generación actual o heredada de las anteriores, una mayor tasa de retorno aumenta la importancia de la riqueza en relación con las rentas del trabajo actuales.

Aunque este mecanismo desempeña un rol importante en el libro de Piketty y ha llamado mucho la atención, la obra menciona otras fuerzas importantes. La primera es la herencia, tanto de riqueza financiera como de capital humano, así como su interacción con la demografía. La segunda es la heterogeneidad de las tasas de retorno y el hecho de que las personas ricas, quienes invierten grandes cantidades de capital, obtienen, típicamente, retornos elevados —por ejemplo, porque pueden asumir inversiones con más riesgo y menos líquidas, o porque tienen mayores incentivos para contratar a gestores financieros y, más en general, para gastar tiempo y dinero para obtener mayores rendimientos—. Además, también hay heterogeneidad en las tasas de ahorro, y las personas con mayor riqueza inicial ahorran más.

Otro aspecto importante discutido en el libro es el incremento de los superdirectivos, gerentes y ejecutivos de alto nivel cuya participación en los beneficios ha aumentado más rápido que para los demás, especialmente en Estados Unidos. Piketty argumenta que ésta es una fuente importante que apuntala el aumento observado en la desigualdad del ingreso total. Cabe señalar que Estados Unidos es también un país en el que la desigualdad de la riqueza ha aumentado más rápidamente durante el mismo período.

Finalmente, *C-21* destaca la importancia de los impuestos, transferencias y regulaciones gubernamentales, como el salario mínimo y la estructura del mercado, como factores que afectan a la desigualdad de ingresos y riqueza entre los países y en el tiempo para un país determinado.

Estudiar la concentración de riqueza

A continuación planteamos un simple marco contable, debido originalmente a Meade, orientado a organizar mejor nuestra discusión tanto del discernimiento de Piketty *(r - g)* como de la literatura sobre los determinantes de la desigualdad de la riqueza.[15] Para tal fin, consideramos una economía en la cual el *stock* de capital agregado crece a la tasa exógena g. Al nacer, los individuos están dotados con una posible fracción individual y específica del *stock* presente de capital agregado. La única fuente de ingresos en la economía es una tasa de retorno idiosincrásica de la riqueza individual.

En un período dado, la riqueza individual, normalizada por el stock de capital medio, se acumula a la tasa exponencial $r_{it} - g + s_{it}$, donde r_{it} es la tasa realizada de retorno para el individuo i en el tiempo t y s_{it} es la relación entre el flujo individual de (des) ahorro y su riqueza al comienzo del período.[16]

En esta economía, hay tres fuerzas principales que dan forma a la distribución de la riqueza individual normalizada por el *stock* de capital medio:

1. La historia individual de las tasas de ahorro, s_{it}, o de forma equivalente, la tasa de ahorro media a lo largo del ciclo de vida de los individuos. *Ceteris paribus* (con todo lo demás constante), los individuos con una tasa promedio de ahorro más alta a lo largo de su vida han acumulado riqueza a un ritmo más rápido.
2. La historia individual de la tasa de crecimiento ajustada del retorno $r_{it} - g$, o de forma equivalente, la tasa media a lo largo del ciclo del ciclo de vida de los individuos. *Ceteris paribus* (con todo lo demás constante), individuos con mayores tasas medias de retorno —esto es, una historia de altos retornos intraperíodos— han visto crecer su riqueza más rápido que los individuos con bajos retornos. Por el contrario, para una distribución transversal dada de rendimientos individuales, r_{it}, una mayor tasa de crecimiento, g, reduce la tasa de crecimiento de la riqueza individual normalizada, al reducir la tasa a la que la riqueza individual crece en relación con la economía agregada.

3. La distribución de la riqueza al nacer. Incluso abstrayendo las diferencias individuales en las tasas de retorno y las tasas de ahorro, el diferencial de riqueza entre dos individuos dentro de la misma cohorte de nacimiento con patrimonios heterogéneos aumenta la dotación con la edad a la tasa de acumulación común. Un aumento en las diferencias entre la tasa de retorno común, *r*, y la tasa de crecimiento, *g*, aumenta esta tasa de divergencia.

El último efecto que captura la esencia del discernimiento de Piketty *(r - g)* es que, dadas unas tasas de ahorro, el poder de la capitalización exponencial sugiere que los cambios persistentes en la diferencia *(r - g)* aumentan de manera sustancial la tasa de divergencia en la distribución de la riqueza. Por lo tanto, los efectos de «crecimiento o multiplicación» son cruciales para explicar por qué una minoría de personas posee una parte desproporcionada de la riqueza agregada. Este mecanismo básico se encuentra en el corazón de la literatura, mayoritariamente analítica, sobre modelos multiplicativos de acumulación de riqueza, que estudiaremos en una sección posterior.

Modelos analíticos generadores de colas de Pareto en la distribución de la riqueza

Desde Pareto, esta característica de la distribución de la riqueza se ha documentado más a fondo y ha motivado un número de estudios que proponen mecanismos económicos que generan una distribución de la riqueza con una cola de Pareto correcta.

Estos mecanismos requieren *shocks* multiplicativos aleatorios en el proceso de acumulación de riqueza y se dividen en dos categorías principales. La primera requiere que la riqueza individual crezca exponencialmente a una tasa promedio positiva hasta un tiempo de parada (la muerte, por ejemplo), distribuido de forma exponencial. En ausencia de una transmisión intergeneracional de riqueza, esta clase de modelos implica, contrafactualmente, que toda la heterogeneidad de la riqueza se encuentre entre las cohortes de edad, en lugar de dentro de éstas.[17] Los individuos con más

riqueza son los supervivientes de cohortes más antiguas que han acumulado riqueza en un horizonte de tiempo más largo. Permitir la transmisión estocástica intergeneracional de la riqueza, como en el artículo de Benhabib y Bisin, introduce una heterogeneidad adicional: dentro de una cohorte, los individuos que pertenecen a una dinastía con una historia más larga de herencias son más ricos.[18] En resumen, el mecanismo general implica que el coeficiente de Pareto, que indexa el grosor de la cola derecha de la distribución de la riqueza (relativa al tamaño de la economía), aumenta con la tasa de crecimiento de la riqueza individual en relación con la riqueza agregada, y disminuye con la probabilidad de muerte de esas fuerzas, como la imposición fiscal progresiva, que restringe la distribución de la riqueza al nacer.

El segundo mecanismo de generación de colas de Pareto es, hasta cierto punto, conceptualmente opuesto al anterior y requiere que la tasa exponencial de crecimiento de la riqueza individual siga un proceso estocástico apropiado con una media negativa. La tasa de crecimiento negativa implica que, en promedio, la riqueza individual revierte a la media de la distribución. Sin embargo, los pocos afortunados con una larga historia de tasas positivas de crecimiento de la riqueza superiores a la media escapan a esta fuerza de reversión media y acumulan grandes fortunas. Algunos mecanismos de entrada —como transferencias, *shocks* positivos y aditivos que afectan al ingreso, ahorro precautorio y/o restricciones del endeudamiento— son necesarios para proporcionar una barrera reflexiva que asegure que la media de la distribución de la riqueza se aleje de cero. Los modelos de esta clase generan inequidad tanto *dentro* como *entre* cohortes.[19] Esto implica que el coeficiente de Pareto es más grande, 1) cuanto mayor es la varianza de los *shocks*, lo que aumenta la probabilidad de largas historias de *shocks* positivos; o 2) cuanto más débil es el mecanismo de entrada de compensación, lo que aumenta la media de la distribución estacionaria.

En común con la primera clase, estos modelos implican que la concentración de la riqueza, medida por el coeficiente de Pareto, está disminuyendo a la tasa de reversión de la media de la riqueza —esto es, se está incrementando a la tasa promedio de crecimiento de la riqueza individual en relación con la riqueza agregada—. Dicha tasa es igual a la suma, por una

parte, de la diferencia *(r - g)* entre la tasa promedio neta de retorno, *r*, y la tasa agregada de crecimiento y, por otro lado, del promedio de la relación *sw* entre el ahorro de ingresos y riqueza «no capitalizada». La lógica del crecimiento exponencial implica que en todos los modelos con *shocks* multiplicativos, pequeñas variaciones en *(r - g)* o *sw* generan diversos cambios en el coeficiente de Pareto.

En su artículo, Benhabib, Bisin y Zhu construyen un equilibrio parcial, con generaciones superpuestas con motivaciones de legado homotéticas en el que los individuos nacen con una distribución idéntica e independiente (d.i.i.) de ganancias y tasas de retorno de la riqueza, la cual permanece constante a lo largo de la vida de los individuos. Ellos encuentran que, en su marco de referencia, son los *shocks* que afectan a la tasa de retorno, en lugar de *shocks* sobre las ganancias de los individuos, los que afectan a la forma de la cola de la derecha de la distribución estacionaria de la riqueza. Esto se comprende mejor en el caso en el que los individuos tengan preferencias logarítmicas y la riqueza legada equivalga a una parte común de la riqueza al nacer, pero se capitaliza a las tasas de rendimiento específicas del individuo. Las dinastías más acaudaladas tienen una larga historia de tasas de rendimiento superiores a la media. Este mecanismo es isomorfo al modelo que se presenta en el artículo de Piketty y Zucman, donde cada generación obtiene una cierta herencia y las dinastías con más riqueza poseen un largo historial de tasas de retorno por encima del promedio. Por esta razón, los impuestos sobre el capital y sobre las sucesiones pueden reducir significativamente la desigualdad de la riqueza, el primero a través de su efecto sobre las tasas netas de rendimiento y el segundo a través de la participación de la riqueza que se transfiere de una generación a otra. La propensión a dejar herencias tiene un efecto similar.[20]

Benhabib, Bisin y Zhu, por un lado, y Aoki y Niere, por otro, muestran que un mecanismo similar genera una distribución de la riqueza con una cola de la derecha de Pareto asintótica en el equilibrio general de un modelo de Bewley en el cual, además del riesgo habitual de ganancias aditivas, los individuos se enfrentan al riesgo idiosincrásico de la tasa de rentabilidad multiplicativa, en forma de *shocks* que afectan a la traspuesta de la tecnología de producción, pudiéndose autoasegurarse prestando y endeudándose hasta un límite, utilizando un activo libre de riesgo.[21] La introducción del riesgo

individual específico introduce una motivación de ahorro precautorio que está ausente en todos los modelos discutidos anteriormente. Sin embargo, a medida que la riqueza crece lo suficiente, el motivo de ahorro precautorio se reduce a cero, ya que los individuos pueden asegurarse perfectamente contra el riesgo acotado a las ganancias y el ahorro es lineal a la riqueza. Por lo tanto, el shock sobre las tasas de retorno multiplicativas tiende a dominar la distribución de la riqueza en los niveles altos.

Debido a que la presencia de una restricción crediticia dificulta la caracterización del coeficiente de Pareto de forma completa, Aoki y Nirei usan simulaciones numéricas para confirmar algunas de las ideas del artículo de Benhabib, Bisin y Zhu en dicho marco, pero también obtienen algunos nuevos resultados.[22] Para empezar, muestran que la presencia de un motivo para el ahorro precautorio implica que un incremento del riesgo de ganancias aditivas reduce el grosor de la cola derecha de la distribución de la riqueza al aumentar el ahorro precautorio de las personas con poca riqueza en relación con las de mayor riqueza. Además, también encuentran que, de forma contraria a la intuición de los modelos de equilibrio parcial, un incremento en las tasas de crecimiento de la TFP (la cual es cero en los artículos de Benhabib, Bisin y Zhu) tiene el efecto de incrementar, en lugar de reducir, la desigualdad de la riqueza.[23] En el equilibrio general, una tasa de crecimiento de la TFP incrementa el estado estacionario del *stock* de capital, lo que reduce el rendimiento promedio del capital, ajustado a las tendencias de largo plazo para aislar los movimientos cíclicos, y la desigualdad. Por otro lado, un mayor crecimiento de la TFP incrementa la variabilidad del retorno idiosincrático de la tecnología traspuesta, lo que incrementa la desigualdad. Este segundo efecto prevalece e implica que un mayor crecimiento de la TFP incrementa la desigualdad, medida a través del coeficiente de Pareto.

Jones también encuentra una inversión similar de la percepción del equilibrio parcial en el efecto del crecimiento de la TFP sobre la desigualdad de la riqueza; dicho autor estudia una versión del modelo Blanchard-Yaari con preferencias logarítmicas y herencias accidentales distribuidas de manera uniforme entre los recién nacidos.[24] El modelo genera una distribución paretiana de la riqueza a través de cohortes mediante una tasa de crecimiento

determinista y positiva de la riqueza individual. En el equilibrio general, el coeficiente de Pareto es independiente de la tasa de crecimiento de la TFP y está totalmente determinado por los parámetros demográficos.

Los resultados mostrados en Aoki y Nirei y en Jones sugieren que una relación negativa entre la tasa de crecimiento y la concentración de la riqueza no es una característica robusta de los modelos con *shocks* multiplicativos en el equilibrio general.[25]

Modelos de Bewley

En este marco, el ahorro precautorio contra el riesgo de pérdida de ingresos es la fuerza clave que conduce a la concentración de la riqueza. La fuerza del motivo de la precaución para ahorrar, sin embargo, disminuye con la riqueza relativa a las rentas del trabajo; esto es, se reduce con la capacidad de autoasegurarse contra el riesgo de la pérdida de ingresos. De esto se sigue que si los agentes son impacientes —una condición necesaria para asegurar la distribución estacionaria de la riqueza—, la tasa de ahorro es positiva en la parte inferior y se vuelve negativa en la parte superior de la distribución de la riqueza, para el valor del patrimonio neto en relación con los ingresos laborales para el cual el motivo del ahorro preventivo queda completamente compensado por la impaciencia. Por lo tanto, la tasa de ahorro en estos modelos disminuye con la riqueza.

En contraste, Saez y Zucman, entre otros, encuentran que las tasas de ahorro tienden a incrementarse con la riqueza, con el 90 por ciento inferior de la escala de la distribución de la riqueza que ahorra un promedio del 3 por ciento de sus ingresos, en comparación con el 15 por ciento que ahorra el 9 por ciento siguiente y el 20-25 por ciento del 1 por ciento más rico.[26] La versión básica del modelo, por lo tanto, falla al no generar la alta concentración de riqueza en manos de los más ricos y, por tanto, la emergencia y la persistencia de sus grandes fortunas, puesto que ignora el hecho de que los ricos siguen ahorrando a tasas elevadas.

El comportamiento para el ahorro depende de forma crucial de la tasa de retorno, de la paciencia y del riesgo de pérdida de ingresos. Altas tasas de rendimiento tienden a incrementar el ahorro. Las tasas de retorno no son exógenas, sin embargo, esto plantea la cuestión de cómo se determinan las tasas de rendimiento en la parte superior de la distribución de la riqueza. Para los empresarios, estas tasas son endógenas al resultado de su decisión de iniciar un negocio y a la parte de su riqueza invertida en su propia actividad emprendedora. Para los inversores, las tasas de rendimiento son endógenas al resultado de la elección de su cartera de activos.

La paciencia no sólo se ve afectada por cómo la gente descuenta la utilidad de su consumo futuro, sino también por si se preocupan por dejar herencias a otros después de su propia muerte e, incluso, por el tiempo que esperan vivir.

Tomados en conjunto, los dos puntos anteriores implican que si las personas difieren en su paciencia y tolerancia al riesgo, también pueden seleccionar diferentes ocupaciones y composiciones de su cartera y, por lo tanto, rendimientos diferentes se verán correlacionados por la paciencia y actitud ante el riesgo de los agentes. Como resultado de esto, la gente con más paciencia y una menor aversión al riesgo tomará posiciones con mayor riesgo. Mientras que alguno de ellos fracasará, otros tendrán éxito y disfrutarán de rendimientos muy altos. Esto implica que habrá una parte más grande de personas más pacientes y menos adversas al riesgo entre los ricos, en parte porque representan a aquellos que tuvieron suerte y en parte porque tienen preferencias diferentes y su retorno observado depende de sus decisiones ocupacionales y de ahorro pasadas y de sus preferencias.

El tercer elemento en nuestra lista se refiere al riesgo elevado y heterogéneo sobre los ingresos. Los *shocks* moderadamente persistentes y asimétricos de los ingresos tienen el potencial de generar tasas de ahorro heterogéneas. De hecho, Castañeda, Díaz-Giménez y Ríos-Rule muestran que una forma específica de riesgo sobre las ganancias para los que más ganan puede generar una gran concentración de la riqueza en manos de los más ricos. Esto se relaciona con el hallazgo discutido por Piketty sobre la creciente importancia de los superdirectivos, especialmente en Estados Unidos, y la volatilidad de su compensación total.[27]

En el resto de esta sección, discutiremos los mecanismos que parecen ser los más prometedores para compensar la caída de la tasa de ahorro en función de la riqueza en el modelo estándar de Bewley y, por lo tanto, pueden explicar mejor la alta participación en la riqueza de los más ricos.

Endogeneidad de las tasas de retorno

Una elección importante que genera tasas de rendimiento endógenas es la actividad empresarial. Quadrini proporciona un gran estudio acerca de los factores que afectan a la decisión de convertirse en un empresario y las implicaciones agregadas y distributivas del emprendimiento para el ahorro y la inversión.[28] Además, Quadrini, Gentry y Hubbard; De Nardi, Doctor y Krane; y Buera argumentan de forma convincente que el espíritu empresarial es un elemento clave para entender la concentración de riqueza entre los hogares más ricos.[29]

Cagetti y De Nardi muestran que los empresarios constituyen una gran parte de la gente rica en los datos. En el Survey of Consumer Finances de 1989, por ejemplo, entre el 1 por ciento más rico en términos de patrimonio neto, el 63 por ciento eran empresarios y tenían el 68 por ciento de la riqueza total que estaba en manos del 1 por ciento con mayor riqueza. Cagetti y De Nardi también han construido un modelo de emprendimiento en el cual los agentes altruistas se preocupan por sus hijos y se enfrentan ante la incertidumbre sobre el momento de su muerte y dejan, de esta manera, herencias tanto accidentales como voluntarias. En cada período, los agentes deciden si administrar un negocio o trabajar por un salario, y las restricciones de endeudamiento generan una necesidad de garantías, por lo que aumentan los ahorros, siempre que el empresario esté limitado por estas restricciones.[30]

En una calibración de Cagetti y De Nardi, el tamaño óptimo de la empresa es grande y los empresarios están limitados por las restricciones crediticias. De esta manera, incluso los empresarios ricos quieren mantener ahorros para conservar garantías para hacer crecer su empresa y obtener un mayor retorno de su capital. Éste es el mecanismo que, en este marco, mantiene alta la tasa de ahorro de la gente rica y genera una alta concentración

de la riqueza. Como resultado de todo esto, su modelo genera una concentración de la riqueza que coincide con los datos, incluida la cola de la derecha de la distribución. Además, el modelo implica retornos del capital plausibles con el rango de estos hallados por Moskowitz y Vissing-Jørgensen y Kartashova. Finalmente, el modelo genera probabilidades de ingreso en el sector empresarial en función de la riqueza que son consistentes con las estimaciones de Hurst y Lusardi en datos de micronivel y también implica que las herencias son un fuerte predictor de los ingresos empresariales.[31]

Kitao ha estudiado el efecto de la imposición sobre las decisiones empresariales en un modelo con múltiples niveles de habilidades empresariales.[32] Entre los modelos que estudian las elecciones de cartera y la desigualdad de la riqueza, Kacpercyk, Nosal y Stevens evalúan de forma cuantitativa las elecciones de cartera en presencia de adquisición de información endógena y heterogénea en la sofisticación de los inversores y el riesgo de los activos.[33] Los autores muestran que un incremento en la tecnología de la información agregada puede explicar el aumento observado en la concentración de la riqueza entre los inversores desde 1990.

El riesgo sobre las ganancias y el auge de los superdirectivos

Existe una gran cantidad de literatura que estudia el ahorro precautorio como un mecanismo para autoasegurarse contra los *shocks* que afectan a las ganancias. Carrol muestra que la propensión marginal a consumir a partir de un *shock* permanente sobre los ingresos es cercana, aunque inferior, a la de un modelo de ahorro precautorio con *shocks* sobre los ingresos tanto transitorios como permanentes.[34] Esto implica que las tasas de ahorro de la riqueza apenas se ven afectadas por las perturbaciones permanentes en los ingresos. En cambio, en el caso en que los *shocks* sobre los ingresos son puramente transitorios, el asilamiento del consumo implica que los individuos ahorrarán la mayor parte del cambio de los ingresos. Por otro lado, la naturaleza transitoria de los *shocks*, y por lo tanto de la respuesta del ahorro de los agentes, implica que no haya efectos sobre el promedio de las tasas de ahorro.

Por lo tanto, estas fuerzas no comprometen un efecto de crecimiento persistente de primer orden sobre los ahorros y no pueden generar una concentración sustancial de la riqueza.

El comportamiento del ahorro precautorio para autoasegurarse contra el riesgo sobre los ingresos, sin embargo, puede generar una alta concentración de la riqueza (sesgada hacia la derecha de la distribución) si el proceso estocástico de ingresos laborales es oportunamente sesgado y persistente. Castañeda, Díaz-Giménez y Ríos-Rull fueron los primeros en generar numéricamente este resultado en una economía modelo con agentes perfectamente altruistas que atraviesan un ciclo de vida estocástico a la edad de trabajar, en su jubilación y en el momento de su muerte.[35]

Su trabajo calibra los parámetros del proceso de ingreso para que coincidan con algunas características de los datos para Estados Unidos, incluidas las medidas de los ingresos y de la desigualdad de riqueza. La fuerza clave que genera grandes tenencias de riqueza en manos de los más ricos es un proceso de *shock* que afecta a la productividad, calibrado de modo que el nivel de productividad más alto es más de 100 veces mayor que el segundo más alto. Por lo tanto, existe una gran discrepancia entre el nivel de productividad más alto y todos los demás. Además, un agente en el estado de mayor productividad tiene aproximadamente un 20 por ciento de probabilidades de volverse 100 veces menos productivo durante el siguiente período. Intuitivamente, los hogares de altos ingresos tienen tasas de ahorro precautorio muy altas por dos razones. En primer lugar, se enfrentan a un gran riesgo de tener menores ingresos, y, por lo tanto, acumulan un gran colchón de riqueza para autoasegurarse frente a la posible gran caída de las ganancias; como resultado, tienen una gran proporción de riqueza en relación con sus ingresos. En segundo lugar, un objetivo de riqueza sobre ganancias alto se corresponde con un elevado nivel de riqueza objetivo para agentes con altos ingresos.

Es importante anotar que la fracción del estado-estacionario de altos ingresos que conduce a las mayores participaciones de riqueza en Castañeda, Díaz-Giménez y Ríos-Rull es extremadamente pequeña (de en torno al 0,04 por ciento). Esta característica es consistente con los siguientes hallazgos de Sáez y Zucman: primero, el gran incremento en la desigualdad de la riqueza en

Estados Unidos en los últimos años se ha producido, principalmente, por la triplicación de la participación en la riqueza por parte del 0,1 por ciento superior de la escala de la distribución. En segundo lugar, el principal impulsor del rápido incremento de la riqueza en la parte superior ha sido el gran aumento en la participación de los ingresos obtenidos por los principales poseedores de riqueza.[36]

Desde un punto de vista teórico, las teorías sobre la «economía de las superestrellas» que introdujo Rosen racionalizan el surgimiento de un pequeño número de individuos que están muy altamente retribuidos. Gabaix y Landier proponen un modelo para racionalizar el aumento de la retribución del consejero delegado entre 1980 y 2003, mientras que Lee desarrolla un modelo de elección ocupacional para trabajadores, empresarios y gerentes que genera, endógenamente, altos salarios gerenciales.[37]

Una serie de trabajos de Thomas Piketty y Emmanuel Saez, conjuntamente con otros coautores, ha documentado la asimetría en la distribución de los ingresos y ganancias.[38] Más recientemente, Guvenen, Karahan, Ozkan y Song han explorado un gran conjunto de datos de panel sobre un historial de ingresos extraídos de los registros de las administraciones de Estados Unidos. Los autores han documentado que los *shocks* sobre los ganancias muestran un significativo sesgo negativo, y que para los que ganan mucho —individuos en el quinto percentil superior de la distribución del ingreso—, el aumento en el valor absoluto de la asimetría durante la vida está enteramente representado por un aumento en el riesgo de *shocks* negativos, en lugar de un menor riesgo de que se produzcan *shocks* positivos.[39] Parker y Vissing-Jørgensen proporcionan un mayor apoyo empírico para esta hipótesis y calibración de modelado, ya que encuentran que los ingresos en la parte superior de la escala de distribución son altamente cíclicos debido a la componente laboral y las bonificaciones en particular.[40]

La importancia de la transmisión intergeneracional de riqueza

El libro de Piketty también enfatiza la importancia de la riqueza heredada. Las transferencias intergeneracionales representan por lo menos en torno del 50 al 60 por ciento de la acumulación total de la riqueza (Gale y Scholz) en Estados Unidos, y representan de manera potencial un canal de transmisión importante de la desigualdad de la riqueza a través de las generaciones. Además, un motivo para dejar un legado de tipo «bien de lujo» puede ayudar a explicar por qué los hogares ricos ahorran a tasas mucho más altas que el resto (Dynan, Skinner y Zeldes; Carrol), debido a que las carteras de los ricos están sesgadas hacia activos de mayor riesgo (Carrol), junto con los gastos médicos y las tasas bajas de desahorro de los ancianos ricos (De Nardi, French y Jones).[41]

De Nardi introduce dos tipos de enlaces intergeneracionales en el modelo sobre el ciclo de vida con generaciones superpuestas usado por Huggett: herencias voluntarias y transmisión de capital humano. La autora modela la utilidad de las herencias para proporcionar un «brillo cálido». En este marco, los padres y sus hijos están vinculados por herencias voluntarias y accidentales y por la capacidad que tienen para transmitir ingresos. De este modo, los hogares ahorran para autoasegurarse contra los *shocks* que afectan al riesgo de pérdida de ingresos laborales y de la duración de la vida, para la jubilación y, posiblemente, para dejar herencias a sus hijos. En el modelo de De Nardi, además, los legados voluntarios y accidentales coexisten y sus tamaños relativos e importancia son determinados por la calibración. La calibración adoptada implica que las herencias son bienes de lujo, generan una distribución realista de las propiedades y, también, son cuantitativamente consistentes con la elasticidad del ahorro de los ingresos permanentes de los ancianos, que se ha estimado a partir de los datos microeconómicos ofrecidos por Altonji y Villanueva.[42]

El trabajo de De Nardi muestra que las herencias voluntarias pueden explicar el surgimiento de grandes fortunas, que a menudo se acumulan en más de una generación y caracterizan el exceso de acumulación en la parte superior de la distribución en los datos. La calibración implica una motivación más fuerte de los hogares más ricos para ahorrar con el fin de dejar un legado, que, incluso cuando son muy viejos, mantienen algunos activos para dejarles a sus hijos. Los ricos dejan más riqueza a sus descendientes, que a su vez tienden a

hacer lo mismo. Este comportamiento genera algunas grandes fortunas que se transmiten a través de diversas generaciones a causa de las herencias voluntarias. La transmisión de habilidades entre padres e hijos también ayuda a generar una distribución de la riqueza de manera concentrada. Los padres más productivos acumulan propiedades más grandes y dejan mayores herencias a sus hijos, que a su vez son más productivos en el trabajo que la media. La presencia de una motivación para dejar una herencia también genera perfiles de ahorro de por vida que implican una desacumulación de la riqueza más lenta en la vejez para las personas más ricas, de acuerdo con los hechos documentados por De Nardi, French y Jones, utilizando datos a micronivel de la encuesta Health and Retirements Survey.[43] Sin embargo, aunque modelar vínculos intergeneracionales explícitamente ayuda a explicar el ahorro de los más ricos, el modelo de De Nardi no es capaz de igualar la concentración de la riqueza del 1 por ciento más rico sin agregar fuerzas complementarias que generen una alta concentración de la riqueza para los más ricos.[44]

Así, De Nardi y Yang fusionan una versión del modelo con vínculos intergeneracionales con el alto riesgo sobre las ganancias para el mecanismo de personas con mayores ingresos propuesto por Castañeda, Díaz-Giménez y Ríos-Rull (discutido en una sección posterior) y encuentran que estas dos fuerzas de manera conjunta coinciden con importantes características que ofrecen los datos.[45] Curiosamente, distinguen entre la contribución a la desigualdad de la riqueza tanto del proceso de ganancias estocástico, como la de los legados. Sus investigaciones muestran que las herencias representan alrededor de 10 puntos porcentuales en la proporción de la riqueza en poder de los individuos en los 20 percentiles superiores.

Como señala Piketty, la desigualdad de la riqueza también es grande en varios grupos demográficos y de edad. Venti y Wise, y Bernheim, Skinner y Weimberg, por ejemplo, muestran que la riqueza está muy dispersa al jubilarse, incluso para personas con ingresos similares a lo largo de su vida, y argumentan que estas diferencias no pueden explicarse sólo por eventos como el estatus familiar, la salud, las herencias, ni por la elección de carteras de activos. Hendricks se centra en la capacidad del modelo básico de generaciones superpuestas para igualar la desigualdad de la riqueza transversal en la edad de jubilación. El autor muestra que el modelo exagera

las diferencias de riqueza en el momento de la jubilación entre ricos y pobres, mientras que determina la cantidad de desigualdad de la riqueza condicionada a ganancias similares de por vida. En cambio, De Nardi y Young muestran que un modelo de generaciones superpuestas aumentadas con legados voluntarios y transmisión intergeneracional de ganancias también coincide bastante bien con las diferencias transversales observadas en la riqueza al jubilarse y su correlación con los ingresos a lo largo de la vida.[46]

Preferencias heterogéneas

Una vía adicional plausible para ayudar a explicar las enormes diferencias en la cantidad de riqueza que poseen los individuos es la heterogeneidad exógena en el comportamiento del ahorro. La fuente de esta heterogeneidad en el comportamiento del ahorro es una cuestión importante. Existe suficiente evidencia empírica a nivel micro sobre la heterogeneidad de las preferencias para sugerir que las mismas podrían ser una vía plausible para ayudar a explicar las grandes diferencias en la cantidad de riqueza en poder de las personas. Lawrance y Cagetti, por ejemplo, encuentran una gran heterogeneidad en las preferencias de la gente.[47]

Krusell y Smith han estudiado el impacto de la heterogeneidad de las preferencias, en forma de *shocks* persistentes (con una media de persistencia de una generación) en la tasa de sustitución de las preferencias temporales en un modelo de horizonte infinito con *shocks* idiosincrásicos y transitorios sobre las ganancias.[48] Sus trabajos encuentran que una pequeña cantidad de heterogeneidad en las preferencias que mejora drásticamente la capacidad del modelo para igualar la varianza de la distribución transversal de la riqueza.[49] De modo que sí capturan la varianza de la distribución de la riqueza, aunque su modelo y su calibración no terminan por reflejar las dinámicas del grado extremo de concentración de la riqueza en manos del 1 por ciento superior de los tenedores de riqueza.

Hendricks estudia los efectos de las preferencias heterogéneas durante un ciclo de vida que incorpora *shocks* persistentes que afectan a los ingresos y también contempla herencias accidentales.[50] Sus trabajos muestran que la

heterogeneidad en las preferencias temporales hace una contribución modesta en la contabilización de una alta concentración de la riqueza, si la heterogeneidad en los factores de descuento es escogida para generar patrones realistas de consumo y de desigualdad de la riqueza, a medida que las cohortes envejecen.

En resumen, el trabajo previo indica que la heterogeneidad en las preferencias, y especialmente la heterogeneidad en la paciencia, pueden generar incrementos de la dispersión de la riqueza. Podría ser interesante profundizar en el análisis anterior estudiando procesos más ricos para la paciencia y permitiendo formulaciones más completas de la función de la utilidad en las cuales, por ejemplo, la aversión al riesgo y la sustitución intertemporal no tienen que coincidir (ver Wang, Wang y Yang para algunos estudios interesantes sobre esta cuestión).[51]

Dinámicas de transición de la desigualdad de la riqueza

Una importante contribución del libro de Piketty es la de documentar la evolución de la desigualdad de la riqueza a lo largo de un gran período. En ausencia de grandes *shocks*, uno puede esperar que el concepto de estado estacionario proporcione una referencia útil para describir dónde se situará una economía en el largo plazo. De hecho, toda la línea de investigación discutida anteriormente estudia el impacto de todos los mecanismos alternativos sobre la forma de la distribución estacionaria de la riqueza, y la mayoría de ellos resumen que tanto los cambios agregados estocásticos como deterministas en los fundamentos de la economía para impulsar el estado estacionario o la transición de la economía cambian con el tiempo debido a los efectos de algunas fuerzas, como por ejemplo la política gubernamental.

Sin embargo, una pregunta que surge de forma natural cuando se observa, por ejemplo, la evolución de las principales proporciones de riqueza para Europa y Estados Unidos mostradas en el gráfico 14.2 es en qué medida no ha habido grandes *shocks* ni otros cambios deterministas en los fundamentos que impulsan la desigualdad durante el período de estudio. Por ejemplo, las mayores proporciones de riqueza del 1 y el 10 por ciento más rico en el

gráfico 14.2 muestran una tendencia ascendente hasta 1910 para Europa y hasta 1930 para Estados Unidos, y una tendencia al alza para ambas áreas después de 1970. Además, durante el período anterior a 1910, la dinámica de transición parece ser bastante lenta, mientras que la experiencia de Estados Unidos después de 1970 apunta a cambios rápidos en la concentración de la riqueza en su cola superior. Dos contribuciones recientes abordan la cuestión de si los modelos existentes pueden explicar el rápido aumento de la desigualdad de la riqueza en la parte superior de la distribución en Estados Unidos después de 1970.

Gabaix, Lasry, Lions y Moll estudian esta cuestión en un modelo de equilibrio parcial con *shocks* idiosincrásicos y multiplicativos que afectan a la tasa de retorno que dan lugar a una distribución de la riqueza con una cola de Pareto de la derecha, del tipo que discutiremos en una sección posterior. Los autores han encontrado que, sin mecanismos de amplificación adicionales, el modelo implica una dinámica de transición de la desigualdad de la riqueza en respuesta a un *shock* único —por ejemplo, un cambio en la tasa impositiva sobre el capital, que es demasiado lento en comparación con el aumento posterior a 1980 de la desigualdad de la riqueza en la parte superior de la distribución en Estados Unidos, como se muestra en el Survey of Consumer Finances, y mucho más lento en comparación con la tasa de aumento mucho más rápida documentada por Saez y Zucman—. Sobre la base de sus hallazgos, Gabaix *et al*. conjeturan que es necesaria una correlación positiva entre la riqueza y las tasas de ahorro o las tasas de retorno para explicar la velocidad observada del cambio en la desigualdad de la riqueza en términos de un aumento en las tasas de rendimiento netas o una caída en la tasa agregada de crecimiento. Como hemos visto, los modelos de emprendimiento y unas motivaciones no-homotéticas para dejar un patrimonio en herencia pueden generar este tipo de correlación.[52]

Kaymak y Poschke estudian las dinámicas de transición asociadas con los cambios en el sistema de impuestos y transferencias en Estados Unidos a lo largo de los últimos cincuenta años dentro de una economía de Bewley con un proceso de ingresos del estilo del recogido en Castañeda, Díaz-Giménez y Ríos-Rull, calibrado para que coincida con las distribuciones de ingresos y de la riqueza (incluyendo la de los más ricos) de la década de 1960. Han

encontrado que el incremento de la desigualdad de la riqueza a lo largo del tiempo puede ser contabilizado por el aumento en la desigualdad de los salarios, los cambios en el sistema impositivo y la expansión de la seguridad social y del Medicare. Más específicamente, el incremento de la desigualdad en los salarios explica más de la mitad del aumento en la desigualdad de la riqueza en la parte superior de la distribución, ya que el aumento en el riesgo de una pérdida de ingresos para los trabajadores de la parte superior de la escala salarial aumenta sustancialmente su ahorro precautorio. La parte restante del aumento en la desigualdad de la riqueza se debe a la caída de los impuestos (que incrementa el rendimiento neto del ahorro) y la expansión de la seguridad social y del Medicare, que reduce el ahorro precautorio de los hogares más pobres. El último efecto aumenta la tasa de interés de equilibrio y la acumulación de la riqueza entre los ricos. También muestran que, suponiendo que no haya más *shocks* después de 2010, el 1 por ciento más rico tardaría aproximadamente cincuenta años en aumentar unos 10 puntos porcentuales su estado estacionario, que sería en torno del 50 por ciento de la riqueza total.[53]

Una lección para extraer al comparar los resultados de Kaymak y Poschke con los de Gabaix, Lasry, Lions y Moll y nuestros hallazgos anteriores es la de que una ventaja importante del marco cuantitativo es la capacidad de modelar de una manera más realista la evolución de determinantes importantes de la desigualdad de la riqueza. En el aspecto fiscal, por ejemplo, todo el conjunto de cambios en la progresividad de los impuestos y de la seguridad social, modelado por Kaymak y Poschke, explican un cambio sustancialmente mayor de la desigualdad de la riqueza que los reflejados en nuestros experimentos estilizados realizados en una sección anterior y en Gabaix, Lasry, Lions y Moll.[54]

Un ejercicio de simulación

Esta sección del capítulo usa el modelo cuantitativo de la desigualdad de la riqueza empleado en De Nardi y Yang para probar algunas de las predicciones de *C-21*. El modelo es calibrado para la economía de Estados Unidos (ver el

apéndice para una descripción del modelo y una discusión de la elección de la calibración) y las características cruciales que permiten coincidir con la distribución de la riqueza en los estados son la combinación de un motivo de legado voluntario y un proceso estocástico de ingresos similar al que aparece en Castañeda, Díaz-Giménez y Ríos-Rull.[55]

La tabla 14.1 muestra la distribución de los ingresos para los percentiles seleccionados en los datos del Survey of Consumer Finances mostrados por Castañeda, Díaz-Giménez y Ríos-Rull y los datos generados por el modelo.[56] Comparando las primeras dos líneas en la tabla se revela que la calibración del punto de referencia coincide muy bien con la distribución de los ingresos.

TABLA 14.1 **Porcentaje de ganancias de los percentiles superiores.**

		Percentiles (%)					
	Gini	1	5	20	40	60	80
Datos (SCF 1998)	0,63	14,8	31,1	61,4	84,7	97,2	100,000
Punto de referencia	0,62	14,7	31,3	63,0	85,0	93,4	100,000

TABLA 14.2 **Efectos agregados, ajustando los impuestos a las rentas del trabajo. El trabajo total se expresa como una proporción a la del punto de referencia. La producción total se expresa como una razón a la del punto de referencia.**

	τ_{ss}	τ_l	Y	A/Y	B/Y	$r-g$	r
Punto de referencia	0,12	0,19	1,0	3,1	2,8 %	3,3	4,5
(1) $\Delta n = -1{,}2\%$	0,17	0,18	—	4,1	4,5 %	4,5	4,5
(2) $\Delta r = 1{,}2\%$	0,12	0,14	—	4,7	5,1 %	4,5	5,7

TABLA 14.3 **Porcentaje de la riqueza total en manos de los hogares en los percentiles superiores.**

	Percentiles (%)						
	Gini	1	5	20	40	60	80
Datos (SCF 1998)	0,80	34,7	57,8	69,1	81,7	93,9	98,9
Punto de referencia	0,80	35,7	52,0	65,9	82,8	95,4	99,5
(1) $\Delta n = -1{,}2\%$	0,81	40,3	54,8	67,4	83,3	95,7	99,4
(2) $\Delta r = 1{,}2\%$	0,79	35,9	51,2	64,1	80,2	94,1	98,9

Observando la tabla 14.3, vemos la distribución de la riqueza en los percentiles seleccionados en los datos del Survey of Consumer Finances y las diversas versiones del modelo estudiado. La comparación de las primeras dos líneas de la tabla muestra que la calibración del punto de referencia coincide bien con la distribución de la riqueza observada en el Survey of Consumer Finances. Esto es especialmente cierto para la proporción de la riqueza en manos del percentil superior. El modelo también coincide, por construcción, con un índice de flujo de herencias/PIB del 2,8 por ciento y el percentil 90 de la distribución de los legados normalizado por el ingreso.[57] Por lo tanto, el modelo es capaz de evaluar varios momentos de datos que deberían ser informativos sobre la construcción de los diversos motivos para el ahorro para la acumulación de riqueza individual y para la distribución de la riqueza transversal.

En este capítulo se emplea el modelo para realizar dos experimentos, con el fin de analizar la mecánica *(r - g)* reflejada en *C-21* y, en particular, la conjetura de que basta con estudiar la diferencia entre la tasa de rendimiento neto promedio sobre la riqueza y la tasa de crecimiento del PIB para explicar la evolución de la desigualdad de la riqueza, teniendo en cuenta que la tasa de crecimiento del PIB en el estado estacionario es la suma de la tasa de crecimiento de la TFP y la tasa de crecimiento de la población. Es fácil verificar que un cambio en la tasa de crecimiento de la TFP es totalmente equivalente a un cambio opuesto en la tasa de retorno de la riqueza, al menos en un equilibrio parcial. No se puede decir lo mismo de un cambio en la tasa de crecimiento de la población, ya que este último cambia la composición demográfica. Para investigar la importancia cuantitativa de esta distinción,

comparamos el efecto de un aumento en la tasa de rendimiento después de impuestos del capital, r, con el del efecto de una caída en la tasa de crecimiento de la población, n, en la misma cantidad.

Por simplicidad, planteamos los experimentos en un equilibrio parcial, manteniendo los precios de los factores constantes. Permitir el equilibrio general implica sólo diferencias cuantitativas menores en la respuesta de equilibrio de la distribución de la riqueza. En todos los experimentos, la tasa de contribución proporcional a la seguridad social se ajusta para equilibrar el presupuesto de ésta, mientras que el impuesto proporcional a las rentas del trabajo se ajusta para equilibrar el resto del presupuesto del gobierno. El valor calibrado del coeficiente de aversión relativa al riesgo es de 1,5, mientras que el factor de descuento subjetivo es de $\beta = 0{,}945$. La tabla 14-2 informa sobre los valores del impuesto de la seguridad social τSS, la tasa del impuesto proporcional de las rentas del trabajo τp, la producción Y, y las relaciones entre el *stock* agregado de activos A y el flujo de herencias B y el producto, así como los precios de los factores, en el índice de referencia y en los experimentos. En lo que sigue, r denota la tasa de rendimiento bruta (antes de impuestos) sobre el capital y $r = (1 - \tau a)r$ la tasa de retorno neta del impuesto proporcional sobre la renta $\tau a = 0.2$. El valor de τa es 0,2 en la calibración del punto de referencia.

Menores tasas de crecimiento demográfico

En el experimento (1), hemos considerado el efecto de la reducción de la tasa de crecimiento de la población n de 1,2 por ciento al año a 0. Comparando las dos primeras filas de la tabla 14.3, se puede observar que una caída en la tasa de crecimiento de la población aumenta marginalmente la desigualdad de la riqueza total medida según el coeficiente de Gini y aumenta sustancialmente la proporción de la riqueza agregada acumulada por el percentil 20 superior de la distribución de la riqueza. El efecto se pronuncia, de forma particular, para el percentil superior, cuya participación en la riqueza se incrementa sobre unos 5 puntos porcentuales. La caída en la tasa de crecimiento de la población incrementa la edad media de la fuerza laboral y, debido a que la participación

de los superricos se incrementa con la edad, también aumenta la participación en las ganancias de la escala superior de la distribución y la ratio riqueza/PIB. Además, una mayor ratio de muertes/nacimientos incrementa el flujo agregado de herencias sobre el PIB (comparar las dos primeras filas de la tabla 14.2) y el tamaño medio de cada herencia. A causa de que la calibración implica que los legados son un bien de lujo, este último efecto incrementa la concentración de la riqueza en la parte superior de la escala de la distribución de la riqueza.

Mayor retorno de la riqueza

En el experimento (2), hemos incrementado la tasa de retorno anual neta del capital en 1,2 puntos porcentuales, de modo que la diferencia entre la tasa de rendimiento anual después de impuestos del capital y la tasa de crecimiento de la población aumenta en la misma cantidad que en el experimento anterior. Dado el supuesto de equilibrio parcial, el incremento en la tasa de interés se asocia, por lo tanto, con una relación mayor de riqueza/ingreso y una participación superior del capital en relación con las rentas procedentes del trabajo. Éste es exactamente el tipo de escenario discutido en *C-21*

Comparando las filas 2 y 3 de la tabla 14.2 se advierte que el incremento en la tasa de retorno del capital tiene un efecto aún mayor sobre el *stock* agregado de riqueza y sobre el flujo de herencias que el efecto que tiene sobre éstos la caída del crecimiento de la población. Por el contrario, y en contra de la conjetura de que la diferencia entre las dos tasas es importante para la desigualdad, la tasa de interés más alta aumenta la participación de la riqueza en manos del 1 por ciento superior sólo de forma marginal, y reduce la concentración de la riqueza en el percentil 20 superior.

Intuitivamente, el incremento de la tasa de retorno del capital reduce la impaciencia al aumentar $\beta(1 + r)$ y, de esta manera, aumenta el ahorro precautorio por parte de los individuos con poca riqueza en comparación con los ingresos. El efecto negativo sobre la riqueza asociado con la tasa más alta a la que se descuentan las ganancias futuras también aumenta el ahorro para estas personas. Esto incrementa la tenencia de riqueza promedio y reduce la desigualdad. Por el contrario, en el caso de los ahorradores ricos para los

cuales el capital es la principal fuente de ingresos, los efectos del ahorro precautorio y de la riqueza son pequeños y los efectos del ingreso y de sustitución son más o menos compensatorios. Como consecuencia, la relación entre el consumo y la riqueza no se ve muy afectada y las mayores tasas de interés se traducen en una mayor tasa de acumulación del capital.

Lo que hemos aprendido

Para resumir, las investigaciones que hemos planteado confirman que la visión de Piketty por la cual, de forma cualitativa, tanto un aumento en la tasa de rendimiento del capital como una caída en la tasa de crecimiento de la producción debido a cambios demográficos pueden aumentar la concentración de la riqueza. Aunque, contrariamente a su conjetura, encontramos que la tasa de retorno de la riqueza y la tasa de crecimiento de la población no son perfectamente sustitutivas en sus efectos sobre la concentración de la riqueza. Para el mismo cambio en la diferencia entre las dos tasas, un incremento en la tasa de retorno tiene un efecto mucho más pequeño sobre la concentración de la riqueza que una caída en la tasa de crecimiento de la población para una misma cantidad. La intuición es que una menor tasa de crecimiento de la población está asociada con una mayor relación de muertes/nacimientos y, como consecuencia de esto, un mayor tamaño del legado medio. En la medida en que las herencias son un bien de lujo, este último efecto tiene un impacto significativo en la concentración de la riqueza por parte de la escala superior de la riqueza.

¿A dónde vamos, en términos de modelos, y qué datos necesitamos?

Además de proporcionar muchos hechos e ideas importantes, el libro de Piketty ha revitalizado el interés en la desigualdad, especialmente en la desigualdad de la riqueza, y en comprender los determinantes del ahorro a través de todos los niveles de la distribución tanto de la riqueza como de los

ingresos. Esto plantea la cuestión de hacia dónde vamos tanto en términos de modelado como en términos de los datos que son necesarios para mejorar la disciplina de estos modelos.

Como hemos argumentado, los modelos cuantitativos de Bewley pueden generar una desigualdad de la riqueza realista tanto en un estado estacionario como a lo largo del camino de la transición. Además, ofrecen la posibilidad de explorar de forma cuantitativa la contribución de varios mecanismos competitivos que configuran la dinámica de la acumulación de la riqueza individual, así como la de modelar características detalladas del entorno institucional. En este marco de referencia, el emprendimiento, los lazos intergeneracionales, los riesgos sobre las ganancias, los gastos médicos y las preferencias heterogéneas han demostrado ser importantes para entender el comportamiento del ahorro y la desigualdad de la riqueza. Estos factores deben estudiarse más de cerca para que podamos comprender mejor cómo funcionan y, en conjunto, para que podamos comprender mejor cómo interactúan así como conocer la importancia relativa que tiene cada uno.

Pensar sobre el modelado de la heterogeneidad empresarial es empíricamente razonable y potencialmente importante. Campbell y De Nardi encuentran que las aspiraciones sobre el tamaño de la empresa que uno quisiera crear son diferentes entre hombres y mujeres. Sus trabajos también detectan que muchas personas que están tratando de comenzar un negocio también son asalariadas de alguna empresa, de modo que su número de horas trabajadas es mucho mayor.[58] Sería interesante generalizar el modelo para considerar, por ejemplo, la heterogeneidad de la productividad empresarial total de los factores y el tamaño óptimo de la empresa (o los parámetros de disminución de los rendimientos a escala) y tomar, de forma convincente, el modelo de datos para estimar esos parámetros adicionales. Teniendo en cuenta los datos sobre la asignación de tiempo, también sería interesante pensar más sobre la decisión del tiempo que se dedica a trabajar para un empleador, iniciar y administrar la propia empresa, realizar trabajos en el hogar o disfrutar del ocio.[59]

También se requiere más trabajo para evaluar el papel de los enlaces intergeneracionales. ¿Cómo debemos modelar las herencias? ¿Qué importancia tienen las transferencias *inter vivos*, que proporcionan una

dimensión importante de la heterogeneidad de la riqueza desde el comienzo de la vida, que luego se amplifica más adelante con los *shocks* y el comportamiento del ahorro individual?

De Nardi, French y Jones han demostrado que el gasto médico tiene grandes efectos sobre los ahorros para la vejez en toda la distribución de los ingresos.[60] ¿Cómo interactúan el riesgo de vida y los gastos médicos, y hasta qué punto contribuye la heterogeneidad en los gastos médicos (los cuales aumentan rápidamente con la edad y los ingresos durante la jubilación) junto con un riesgo de vida heterogéneo a la desigualdad de la riqueza?

¿El riesgo sobre las ganancias de los más ricos es del tipo necesario para tener en cuenta el grado observado de la concentración de la riqueza sobre la base del comportamiento precautorio, consistente con la evidencia empírica a nivel micro de los datos de ingresos? Esta pregunta ha sido notoriamente difícil de abordar, dado que los conjuntos de datos de encuestas habituales de ingresos individuales están codificados en la parte superior o no recogen datos suficientes sobre las personas más ricas. Los datos exhaustivos de la administración de las ganancias, que están disponibles desde hace poco, proporcionan una forma de abordar este problema. De Nardi, Fella y Paz Pardo ofrecen un primer intento de resolver esta cuestión estudiando las implicaciones que tiene para la desigualdad de la riqueza un proceso de ingresos que es consistente con la asimetría y curtosis documentadas por estudios recientes (Guvenen, Karahan, Ozkan y Song) basados en los datos administrativos de la seguridad social de Estados Unidos.[61]

Finalmente, ¿hasta qué punto la heterogeneidad de preferencias amplifica e interactúa con el mecanismo anterior? ¿Cuánta heterogeneidad en las preferencias es necesaria para comprender los datos una vez que otros factores observables, tales como la toma de decisiones empresariales, se contabilizan y calibran o estiman adecuadamente?

Apéndice

Modelo de la simulación desarrollada a lo largo del capítulo

El modelo usado es una economía de tiempo discreto, de mercados incompletos, de generaciones superpuestas, con un gobierno de vida infinita.

El gobierno

El gobierno grava el capital a la tasa τ_a, las rentas del trabajo y el pago de la seguridad social a la tasa τ_l, y las propiedades a la tasa τ_b por encima del nivel de exención x_b para financiar el gasto del gobierno G. Las prestaciones de la seguridad social, $P(\tilde{y})$, están vinculadas al promedio anual de las ganancias realizadas y, hasta el tope de la seguridad social $\tilde{y}_c$, y se financian a través de un impuesto sobre las rentas del trabajo τ_s. Las dos restricciones presupuestarias del gobierno, una para la seguridad social y la otra para el gasto gubernamental, se equilibran durante cada período.

Empresa y tecnología

Hay una empresa representativa que produce bienes de acuerdo con la función de producción agregada $F(K; L) = K^{\alpha} L^{1-\alpha}$, donde K es el *stock* de capital agregado y L es el insumo de trabajo agregado. Los bienes finales pueden ser consumidos o invertidos en capital físico, los cuales se deprecian a un ritmo δ.

Demografía y rentas laborales

Cada período modelo dura cinco años. Los agentes comienzan su vida económica a la edad de 20 años ($t = 1$). A la edad de 35 años ($t = 4$), nacen los hijos de los agentes. Los individuos se jubilan a la edad de 65 años ($t = 10$). A partir de ese período, cada hogar se enfrenta a una probabilidad positiva de morir, dada por $(1 - p_t)$, la cual depende sólo de la edad.[62] La edad máxima es de 90 años ($T = 14$) y la población crece a una velocidad constante n.

La productividad total del trabajador *i* a la edad *t* es dada por $y_t^i = e^{z+\varepsilon t}$, en el cual ε_t es el perfil determinista de la eficiencia de la edad. El proceso para el *shock* estocástico sobre los ingresos z_t^j es: $z_t^j = \rho_z z_{t-1}^i + \mu_t^i$, $\mu_t^i \sim N(0,\sigma_h^2)$.

Para capturar la correlación intergeneracional de las ganancias, asumimos que la productividad del trabajador *i* a la edad de 55 años es transmitida al hijo *j* a la edad de 20 años como sigue: $z_1^j = \rho_h z_8^i + \nu^j$, $\nu^j \sim N(0,\sigma_h^2)$, ya que los padres son 35 años (siete modelos) mayores que los hijos.

Preferencias

Las preferencias son separables en el tiempo, con un factor de descuento constante β. La función de utilidad del consumo para cada período viene dada por $U(c) = (c^{1-\gamma} - 1) / (1 - \gamma)$.

Las personas obtienen utilidad al mantener activos, porque éstos después se convertirán en herencias tras la muerte. Esta forma de la motivación «impura» para dejar patrimonio implica que a un individuo le preocupan las propiedades heredadas totales que les quedan a sus hijos, pero no el consumo de éstos.

La forma de la utilidad de las herencias *b* es denotada por:

$$\Phi(b) = \Phi_1 \left[(b + \Phi_2)^{1-\gamma} - 1 \right]$$

El término Φ_1 mide la fuerza de los motivos de las herencias, mientras que Φ_2 refleja hasta qué punto las herencias son bienes de lujo. Si $\Phi_2 > 0$, la utilidad marginal de una herencia pequeña es limitada, mientras que la utilidad marginal de los grandes legados disminuye más lentamente que la utilidad marginal del consumo. En el modelo de referencia, establecemos *b* como la herencia neta después de aplicarse los impuestos estatales, b_n. También consideramos el caso de las herencias brutas, b_g, que se introducen en la

función de utilidad. En este caso, establecemos $b = b_g$. Nuestras formulaciones, de esta manera, son más flexibles que la de los artículos de De Nardi, y De Nardi, Yang y Yang, porque permiten dos tipos de motivos para dejar una herencia.[63] En el primero, a los padres les importan las herencias netas, después de impuestos. En el segundo, a los padres les importan las herencias brutas, antes de impuestos. Un padre más altruista tendría en cuenta qué parte de la herencia se grava con impuestos, pero a los padres podría importarles qué activos dejan, en lugar de cuánto ganan sus descendientes.

El problema de los hogares

Asumimos que los hijos tienen una información completa sobre las variables que afectan a las circunstancias de sus padres e infieren el tamaño de las herencias que probablemente recibirán según esta información. El conjunto potencial de las variables del estado de un hogar está dado por $x = (t, a, z, \tilde{y}, S_p)$, donde t es la edad del hogar (nótese que, en presencia de una brecha de edad fija, la edad también es informativa sobre la edad de uno de los padres), a denota los activos financieros del agente arrastrados del período anterior, z es el *shock* actual sobre las ganancias, e $\tilde{y}$ representa las ganancias anuales acumuladas, hasta el tope máximo de la seguridad social y_c, que se utiliza para compensar los pagos de la seguridad social. El término S_p representa las variables que afectan a las condiciones parentales distintas de la edad y, más precisamente, es dado por $S_p = (a_p, z_p, \tilde{y}_p)$. Por lo tanto, incluye los activos de los padres, las ganancias actuales y las ganancias acumuladas. Cuando el padre de uno se jubila, z_p o las ganancias parentales presentes se vuelven irrelevantes y lo establecemos en cero sin pérdida de generalidad.

Desde los 20 a los 60 años de edad (desde $t = 1$ a $t = 9$), el agente trabaja y sobrevive seguro para el próximo período, lo que permite que $V_w (t, a, z, \tilde{y}, S_p)$ y $(t, a, z, \tilde{y})$ denoten las funciones de valor de una persona en edad de trabajar cuyos padres están vivos y muertos, respectivamente, donde I representa lo «heredado». En el primer caso, los padres del hogar todavía

están vivos y podrían morir con una probabilidad p_t+7, en cuyo caso se aplica la función de valor para el hogar huérfano, y los activos se incrementan mediante herencias en términos per cápita. Es decir,

$$V_w(t,a,z,\tilde{y},Sp) = \max_{c,a'}\{U(c) + \beta p_{t+7}E[V_w(t+1,a',z',\tilde{y}',S_p') + \beta(1-p_{t+7})E[V_w^d(t+1,a'+b_n/N,z',\tilde{y}')]\} \quad (1)$$

Sujeto a

$$c + a' = (1-t_l)wy = t_s\min(wy, 5\tilde{y}_c) + [1 + r(1 = t_a)]a, \quad (2)$$

$$a' \geq 0, \quad (3)$$

$$\tilde{y}' = [(t-1)\tilde{y} + \min(wy/5, \tilde{y}_c)]/t, \quad (4)$$

$$\tilde{y}_p' = \begin{cases} [(t+6)\tilde{y}_p + \min(wy_p/5, \tilde{y}_c)]/(t+7) & \text{si } t < 3 \\ \tilde{y}_p & \text{en otro caso} \end{cases} \quad (5)$$

$$b_n = b_n(S_p), \quad (6)$$

Donde N es el promedio del número de hijos determinado por la tasa de crecimiento de la población. El valor esperado de las funciones de valor es tomado con respecto a (z', z_p') condicionado sobre (z, z_p). Los recursos de un agente dependen de la dotación de mano de obra y, y de las tenencias de activos a.

Las ganancias promedio anuales para niños y padres evolucionan de acuerdo con las ecuaciones (4) y (5), respectivamente. Debido a que el ingreso actual y se refiere a un período de cinco años, el ingreso actual se divide por cinco cuando el ingreso anual medio procedente de las rentas del trabajo ($\tilde{y}$) es ponderado. La ecuación (6) es la ley del movimiento de las herencias para los padres, la cual usa sus reglas de decisión óptima.

La función de valor de un agente que todavía está trabajando pero cuyo padre está muerto es

$$V_w^1(t,a,z,\tilde{y}) = \max_{c,a'}\{U(c) + \beta E[V_w^1(t+1,a'z'\tilde{y}')]\}, \quad (7)$$

Sujeto a (2), (3) y (4).

Desde los 65 hasta los 85 años de edad (desde t = 10 a t = 14), el agente está jubilado y recibe las prestaciones de la seguridad social y sus padres ya han fallecido. Se enfrenta a una probabilidad positiva de morir, en cuyo caso obtiene la utilidad de dejar los activos restantes como su legado.

$$V_r(t,a,\tilde{y}) = \max_{c,a'}\{U(c) + \beta p_t V_r(t+1,a'z'\tilde{y}) + (1-p_t)\phi(b)\}, \quad (8)$$

Sujeto a (3),

$$c + a' = [1 + r(1-\tau_l)]a \pm (1-\tau_l)P(\tilde{y}), \quad (9)$$

$$b_n = \begin{cases} a' & \text{si } a' < x_b, \\ (1-\tau_b)(a' - x_b) + x_b & \text{en otro caso} \end{cases} \quad (10)$$

Y, en el caso de una preocupación por las herencias netas (libres de impuestos).

$$b = b_n, \quad (11)$$

Mientras que en el caso de una preocupación por las herencias brutas (antes de impuestos).

$$b = b_g = a' \quad (12)$$

Independientemente de la estructura del impuesto sobre el patrimonio.

Nos centramos en un concepto de equilibrio estacionario en el que los precios de los factores y la distribución de la riqueza por edades son constantes a lo largo del tiempo. Debido a las limitaciones de espacio, la definición de equilibrio estacionario para nuestra economía se encuentra en el apéndice online de De Nardi y Yang.[64]

TABLA 14.4 **Parámetros exógenos usados en el modelo de referencia.**

	Parámetros		**Valor**
Demográficos	n	Crecimiento anual de la población	1,25%
	p_t	Probabilidad de sobrevivir	Ver texto
Preferencias	γ	Coeficiente de aversión al riesgo	1,5
Ingresos procedentes de las rentas del trabajo	ε_t	Perfil de la eficiencia de edad	Ver texto
	ψ	Nivel de rentas del trabajo	Ver texto
	Q_y	Matriz de transición de las rentas del trabajo	Ver texto
	p_h	AR (1) coeficiente del proceso de producción de herencias	0,50
	σ_h^2	Innovación del proceso de producción de herencias	0,37
Producción	α	Participación en el ingreso del capital	0,36
	δ	Depreciación	6,0%
Políticas gubernamentales	τ_a	Impuestos sobre los ingresos de capital	20%
	$P(\tilde{y})$	Prestaciones de la seguridad social	Ver texto
	τ_s	Impuestos sobre la seguridad social	12,0%

Calibración

La tabla 14.4 resume los parámetros que se han tomado de otros estudios o pueden ser resueltos independientemente de los resultados endógenos del modelo. Para una discusión sobre estas elecciones es necesario ver De Nardi y Yang.[65]

Nuestra calibración del proceso de ingresos procedentes de rentas del trabajo se basa en la observación del Estudio de Panel de Dinámica de Ingresos (PSID), el cual proporciona excelentes datos sobre la dinámica de las ganancias para gran parte de la población, pero no para los hogares más ricos. Para hacer coincidir las dinámicas de ganancias de toda la población, procedemos de la siguiente manera.[66]

TABLA 14.5 **Parámetros de calibración para el modelo de referencia y el modelo con herencias no voluntarias**

Momento	**Datos**	**Modelo de referencia**	**Modelo de herencias no voluntarias**
Ratio riqueza-producción	3,10	3,10%	3,10%
Ratio herencia-riqueza	0,88-1,18%	0,87%	0,56%
Distribución de la herencia del percentil 90	4,34	4,36	4,53
Fracción de los impuestos sobre el patrimonio	2,0%	1,85%	1,89%
Ingresos procedentes de los impuestos sobre el patrimonio en relación con la producción	0,33%	0,33	0,11%
Gasto gubernamental en relación con la producción	18%	17,99%	17,76%

Parámetros			
β	Factor de descuento	0,9453	0,9513
φ_1	Utilidad de las herencias	-5,3225	0,0000
φ_2	Cambio de la utilidad de las herencias (en 2000 $)	1116K	0,0000
τ_b	Impuestos sobre el patrimonio	21,52%	21,5%
x_b	Nivel de exención del patrimonio (en 2000 $)	782K	782K
τ_l	Impuestos sobre los ingresos procedentes de las rentas del trabajo	19,19%	19,19%

1. Asumimos cuatro estados de ganancias posibles: bajo, medio, alto y superalto. Tomamos el apoyo de los *shocks* de ganancias de Castañeda, Díaz-Giménez y Ríos-Rull.[67] Las marcas resultantes para Ψ son (1, 3.15, 9.78, 1.061).

2. Tomamos la persistencia p_h del proceso de ingresos procedentes de herencias que es de 0,5 y la varianza del artículo de De Nardi. Luego discretizamos el proceso de ganancias procedentes de las herencias propuesto por Tauchen.[68]
3. Tomamos las estimaciones del PSID sobre la persistencia (0,92) y la varianza (0,38) en períodos de cinco años de la tabla A.1 en el apéndice A del artículo de De Nardi; y discretizamos este proceso para las tres marcas más bajas usando el método empleado en el artículo de Tauchen para asegurarnos de que nuestro proceso representa con precisión la dinámica de ganancias estimadas para gran parte de la población. Esto nos da una matriz de transición de tres por tres.[69]
4. Elegimos los seis elementos restantes de nuestra matriz de transición de cuatro por cuatro para que coincidan con los siguientes aspectos de la distribución de ingresos: el coeficiente de Gini y la participación de las ganancias totales obtenidas por parte del 1, 5, 20, 40 y 60 por ciento más rico, respectivamente, y una persistencia de ingresos en el percentil 80 de la parte superior de la distribución. Esto último es consistente con el trabajo de De Backer, Pnousi y Ramnath, el cual muestra que la persistencia de los ingresos laborales y comerciales en la parte superior de la distribución es alta y que, en particular, la probabilidad de permanencia en el tramo alto de la escala, tanto después de un año como de cinco años (los últimos resultados están disponibles a solicitud de los autores), es alrededor del 80 por ciento.[70] También tenemos restricciones acumulativas.

La matriz de transición para Q_y es:

$$\begin{vmatrix} 0.8239 & 0.1733 & 0.0027 & 0.000112 \\ 0.2171 & 0.6399 & 0.1428 & 0.000200 \\ 0.0067 & 0.2599 & 0.7334 & 0.000000 \\ 0.0720 & 0.0000 & 0.1252 & 0.802779 \end{vmatrix}$$

La matriz de transición para Q_{yh} en el modelo de referencia es:

$$\begin{vmatrix} 0.8272 & 0.1704 & 0.0024 & 0.0000000000 \\ 0.5000 & 0.4696 & 0.0304 & 0.0000000000 \\ 0.1759 & 0.6513 & 0.1728 & 0.0000000051 \\ 0.0000 & 0.0018 & 0.9678 & 0.0304357624 \end{vmatrix}$$

Las matrices de transición inducen una distribución inicial de ganancias con la mayoría de las probabilidades por encima de los niveles de ganancias respectivos, dados por (59,89 por ciento, 35,88 por ciento, 4,24 por ciento, 0,00154845 por ciento).

La tabla 14.5 recoge una lista de parámetros que hemos usado para calibrar el modelo; ver De Nardi y Yang para una discusión de estos parámetros y los valores de los parámetros implicados.[71]

Capítulo 15

Una interpretación feminista del capitalismo patrimonial

HEATHER BOUSHEY

La economista Heather Boushey se adentra en el estudio de una dimensión diferente de la desigualdad. La tesis de Piketty es que estamos viviendo en una nueva era del «capitalismo patrimonial». En consecuencia, Boushey se pregunta qué puede decirnos al respecto el estudio feminista de la economía, con la mirada puesta en el pasado pero también en el futuro. Hay una interpretación optimista, que opina que el regreso al «capitalismo patrimonial» no tiene por qué reducir los derechos políticos y económicos de las mujeres. Según esta visión, la inclusión promueve el crecimiento económico y, en virtud de la importante contribución de la mujer a la economía y de la naturaleza igualitaria de los patrones modernos de transmisión de herencias, no cabe pensar que el repunte de la desigualdad vaya a golpear significativamente a las mujeres. Pero también hay un enfoque más pesimista, que apunta que el regreso a niveles de desigualdad dignos del siglo XIX repercutirá también en menos poder político y menos opciones económicas para las mujeres.

El ámbito académico en el que se mueve la economía ha avanzado recientemente hacia un reconocimiento más explícito de la importancia de las instituciones para determinar los resultados que arrojan los procesos de

mercado. Los trabajos de Thomas Piketty no son ninguna excepción. En 2015, el economista francés escribió lo siguiente:

> Debemos permanecer alerta ante las visiones que abrazan un determinismo económico a la hora de evaluar la desigualdad de renta y riqueza […]. La historia de la distribución del patrimonio siempre ha sido profundamente política y no puede reducirse a un puro mecanismo económico […]. En realidad, la desigualdad está forjada por el modo en que los actores sociales, económicos y políticos valoran lo que es justo y lo que no, así como por el poder relativo de dichos actores y las decisiones colectivas que unos y otros terminan acordando. Por tanto, es el resultado conjunto de las actuaciones de todos los actores relevantes involucrados […]. El rumbo de esos resultados depende también de la valoración que hace la sociedad de la desigualdad y del tipo de políticas e instituciones que se adoptan para motivar cambios y transformaciones.[1]

En las páginas de *El capital en el siglo XXI*, Piketty destaca una categoría de estudio a la que dedica especial atención: la transmisión de herencias. En la primera parte del libro, el economista francés muestra que, entre quienes más ganan, un porcentaje significativo de recursos viene de las rentas del trabajo… pero también advierte que, a lo largo del tiempo, este equilibrio está en peligro. Se plantea, por tanto, el regreso al «capitalismo patrimonial», modelo similar al del siglo XIX y épocas anteriores. Bajo dicho paradigma, los que más ganan derivan el grueso de sus ingresos del capital y no del trabajo. Como explica el capítulo 11 de *C-21*, «de forma casi inevitable, esto otorga una relevancia desproporcionada a las desigualdades creadas en el pasado, de modo que las herencias perpetúan dichas diferencias».[2] Podemos decir, por tanto, que los legados patrimoniales están volviendo a ganar peso, circunstancia que nos devuelve a patrones económicos antiguos.

Pero ¿qué instituciones tienen importancia a la hora de estudiar las herencias? Las investigaciones económicas suelen ignorar estas cuestiones y se centran en tratar las instituciones como una especie de caja negra. Sin embargo, hay que hacerse estas preguntas para entender el rumbo de la economía. ¿Qué instituciones micro determinan la evolución macro de la riqueza heredada? ¿Qué conexión existe entre las herencias y las estructuras sociales vigentes? ¿Cómo afectan las instituciones a los patrones observados en las transmisiones patrimoniales? Piketty argumenta que el mayor peso que están volviendo a adquirir las herencias no implica regresar del todo al siglo

XIX, «en parte porque la concentración de riqueza es menos extrema (al menos a corto plazo vemos menos rentistas extremadamente ricos y más rentistas de relevancia pequeña o mediana), en parte porque la importancia de las rentas del trabajo sigue formando parte de la ecuación (sobre todo con el repunte de salarios entre los altos ejecutivos) y en parte porque renta y riqueza guardan hoy una correlación mucho mayor que en el pasado. Por tanto, en el siglo XXI es posible ser un superdirectivo y, al mismo tiempo, tener un acceso medio a la riqueza derivada de rentas. Estamos en un nuevo orden meritocrático que conduce a este tipo de escenarios. No obstante, hay otra cara de la moneda, básicamente la situación de trabajadores de ingresos medios o bajos, cuya titularidad de propiedad es escasa».[3]

Piketty también argumenta que los superdirectivos de hoy en día están transmitiendo sus posiciones empresariales de generación en generación. Heredar patrimonio sigue siendo muy relevante, pero la herencia más poderosa es la entrada en las mejores instituciones educativas, el paso previo para tener mejores conexiones en el mercado y, en última instancia, lograr un trabajo muy bien pagado. De esta forma, a pesar de la retórica sobre la importancia del mérito en el mercado de trabajo, los padres se aseguran de que sus hijos seguirán en los mismos círculos elitistas.

Llegados a este punto, conviene plantearse qué puede aportar el estudio feminista de la economía a la hora de completar el análisis de Piketty. Desde que surgió este tipo de investigaciones, un asunto central ha sido el análisis de género en la naturaleza de los sistemas socioeconómicos.[4] Este prisma es irrenunciable para entender mejor los puntos centrales que aportan las investigaciones de Piketty, porque de esta forma podemos ver cómo el género marca las instituciones y las normas sociales, y afecta a los patrones de herencias y marca también el peso del capital sobre el trabajo. Hoy más que nunca es importante entender estas cuestiones, puesto que el aumento de la desigualdad económica puede echar por tierra la evolución hacia una mayor igualdad de género.

En el siglo XIX, las herencias se basaban en la preferencia por los hijos varones.[5] En el marco del matrimonio, las mujeres tenían ciertos derechos pero no contaban con una autoridad formal sobre las finanzas familiares. Hoy, esos patrones han ido cambiando. Las leyes de herencia son más igualitarias, y

lo mismo ocurre con la legislación y con las normas que marcan la gestión de activos patrimoniales. Por otro lado, con el paso del tiempo hemos visto que ha ido a más el peso del capital social y el capital humano. Pero sigue habiendo desigualdades. Por ejemplo, el camino para llegar a ser un superdirectivo es distinto para ellos que para ellas, y esas dinámicas afectan luego a la acumulación y transmisión de patrimonio.

Este capítulo explora la plausibilidad de los argumentos de Piketty desde una perspectiva feminista. En la primera parte, describo la mirada neoclásica, más optimista sobre la capacidad del crecimiento económico para generar un desarrollo inclusivo. A continuación, me refiero a las críticas que hace Piketty a esta mirada, sobre todo cuando apunta que los componentes estructurales del capitalismo conducen a una perpetuación de las dinámicas de la desigualdad, sobre todo a raíz de los flujos de herencias. Pretendo mostrar también las coincidencias entre el análisis de Piketty y las preocupaciones recurrentes en el estudio feminista de la economía. Como es lógico, todo esto nos lleva a un nuevo epígrafe, en el que toca abordar las dinámicas de las herencias con la mirada puesta en el siglo XXI. Al respecto, aporto dos interpretaciones: una más optimista, que sigue la teoría neoclásica y no implica un cambio a peor para las mujeres en relación con los hombres, y otra más pesimista, ligada al estudio feminista de la economía y marcada por el miedo a un futuro señalado por la supremacía masculina. Por último, en la sección de conclusiones, planteo caminos para unir y reconciliar estos distintos enfoques y estas teorías, con la mirada puesta en el futuro de la investigación económica.

La mirada optimista: el crecimiento es inclusivo por naturaleza

A mediados del siglo XX, los economistas eran optimistas sobre la capacidad del crecimiento para reducir la desigualdad y generar bienestar y progreso para todos. En 1955, Simon Kuznets pronuncia el discurso presidencial de la Asociación de Economía Americana y presenta un análisis que se ha dado a conocer como la «curva de Kuznets». A partir de un meticuloso trabajo estadístico, Kuznets avanza que la desigualdad va cayendo conforme las economías aumentan su grado de desarrollo y prosperidad. Sin embargo, la

inequidad en las oportunidades educativas y los patrones de elección observados en los lazos matrimoniales han tenido un impacto en la distribución de la riqueza distinto al que predecía Kuznets.

Él mismo afirmó que sus teorías «beben en un 5 por ciento de información empírica y en un 95 por ciento en pura especulación, quizá incluso *wishful thinking*».[6] No obstante, la intuición de Kuznets cobró fuerza en la esfera económica y en el debate público. Thomas Piketty se refiere de forma recurrente a este período de la historia del pensamiento económico. En *C-21*, apunta que «la filosofía de entonces puede resumirse diciendo que se pensaba que el crecimiento es algo así como una marea alta que eleva todos los barcos».[7]

El optimismo de aquella época marcó significativamente a la ciencia económica. Durante las décadas que siguieron, los distintos teoremas e hipótesis popularizados en las universidades insistían en que las fuerzas del mercado lograrían generar resultados óptimos desde el punto de vista económico y esencialmente justos desde el punto de vista social. Muchos de estos modelos bebían de los trabajos de John Bates Clark, que a comienzos del siglo XX desarrolla la teoría de la productividad marginal. Esta herramienta plantea un bello modelo matemático que predice que, en una economía competitiva en la que ningún actor tiene excesivo poder sobre los demás, el sueldo del trabajador será un reflejo de su productividad. «Según esta ley natural, cada clase social recibe aquello que aporta a la producción industrial», apuntaba.[8] Aquellas ideas sobre la productividad siguen hoy en el corazón del pensamiento económico dominante. El capital humano de cada individuo (es decir, la educación y preparación con que afrontamos el proceso productivo) se interpreta como el principal factor que explica las diferencias salariales entre unos y otros trabajadores, en todo tipo de ocupaciones e industrias. Así, quien invierte en bienes físicos en vez de en capital humano recibe de ellos un retorno equivalente a la utilidad de dichos activos en los procesos productivos.

Esta línea de pensamiento toca techo cuando se produce la unificación de las teorías de precio, distribución y crecimiento. Según Piketty, el modelo planteado por Solow y Swan muestra «una trayectoria en la que todo tipo de variables (crecimiento, ingresos, beneficios, sueldos, capital, precios de

activos, etc.) avanza a un mismo ritmo, de modo que el crecimiento va en beneficio de todos los grupos sociales por igual, sin grandes diferencias entre unos y otros».[9] Desde entonces, el capital humano, el crecimiento demográfico y el cambio tecnológico son interpretados como los principales ejes de desarrollo económico. En el modelo Solow-Swan, la economía aumenta cuando aumentan la población o la productividad.

Las investigaciones empíricas realizadas desde 1950 apoyan la teoría de que mejorar la oferta laboral y asegurar el acceso generalizado a la educación son buenas políticas para impulsar el crecimiento. Un influyente trabajo publicado en 1992 por Gregory Mankiw, David Romer y David Weil encuentra que el efecto que tiene la inversión en capital humano en la tasa de crecimiento económico es casi equivalente o incluso mayor que el efecto de invertir en capital físico.[10] De modo que mejorar el conocimiento y la preparación es una forma inteligente y efectiva de aumentar la productividad: con más inversión en educación logramos más crecimiento, puesto que una mano de obra más preparada fomenta la innovación y el dinamismo productivo.[11] La idea de que generalizar las oportunidades económicas y apostar por la educación tiene buenas consecuencias económicas viene, por tanto, de un tronco de pensamiento que cubre décadas y décadas.

Paul Romer ha desarrollado en profundidad la teoría del crecimiento endógeno, llevando más allá los modelos económicos y mostrando que las inversiones en educación crean beneficios que van mucho más allá del mejor resultado profesional esperado por quienes logran mejorar sus habilidades y conocimientos. Desde este enfoque, el principal factor que determina el crecimiento no es sólo la mejora de la productividad que genera a título individual una mayor preparación, sino el impacto que tienen nuestras ideas e innovaciones, que ayudan a aumentar el capital humano de los demás. Romer da un gran paso más que Clark y argumenta que la riqueza generada en el mercado por una minoría innovadora contribuye a un incremento del conocimiento humano conjunto, lo que conduce a más crecimiento por la vía de más productividad. Las rentas y las mejoras productivas que se derivan de las élites innovadoras fluyen al resto de la población, que se beneficia también de este proceso tendente a disparar la productividad.[12]

También la microeconomía aporta teorías influyentes que apuntan hacia la importancia de la «igualdad de oportunidades» como factor que promueve una economía más fuerte. Aunar habilidades y trabajo, reconocer el mérito… tiene consecuencias óptimas en el contexto del mercado. Las diferencias salariales entre unos y otros puestos se explican, pues, por las diferencias en el capital humano. Jacob Mincer y su modelo salarial, uno de los más recurrentes entre los economistas, plantea una regresión que evalúa los salarios en relación con la educación y la experiencia, aislando factores como el tipo de trabajo o las características demográficas. Su conclusión es que el nivel de capital humano, adquirido vía educación formal y experiencia laboral, explica las diferencias de remuneración entre unos y otros trabajadores. La implicación de estas tesis es que una buena educación y una buena ética de esfuerzo y trabajo puede hacer que cualquiera suba la escalera salarial a lo largo de su vida profesional.[13]

Del modelo de Mincer también se deduce que la discriminación no es eficiente desde el punto de vista económico, de modo que no debería persistir en mercados realmente competitivos. El flujo de ingresos de cada persona se deriva de su contribución marginal a la producción. Distorsionar los salarios por características que no tienen nada que ver con la productividad es un error que será penalizado en el mercado. Si se prima a un grupo o se castiga a otro sin tener en cuenta la contribución real de ese colectivo a la producción económica, el resultado será una menor eficiencia y unos beneficios más bajos. Un emprendedor de éxito es aquel que, ante todo y por encima de cualquier prejuicio, contrata siempre al mejor y al más productivo.[14] Una empresa que practica la discriminación terminará sufriendo las consecuencias de ir contra la racionalidad económica. Si aún hay discriminación en algunos ámbitos es porque persisten intervenciones estatales que impiden intercambios mutualmente beneficiosos para todas las partes. Kenneth Arrow, laureado con el premio Nobel de Economía, ha ido más allá, afirmando que la discriminación y la exclusión por motivos de género o raza desaparecerán cuando se erosionen las estructuras legales que han permitido dichas prácticas.[15]

Siguiendo esta línea argumental, se concluye que promover el crecimiento implica reducir la desigualdad. La economía crece cuando logra acoplar de forma eficiente la habilidad de los trabajadores con las necesidades productivas de las empresas. El rol de los políticos y el papel de los empresarios deben centrarse, por tanto, en aumentar el capital humano y promover su despliegue en una economía liberalizada. No puede sorprender, así pues, que la incorporación al mercado laboral de colectivos que han sido discriminados por su género o su raza haya ido de la mano con una mejora de los resultados macroeconómicos. Investigaciones comandadas por Chang-Tai Hsieh demuestran que, de 1960 a 2008, entre el 16 y el 20 por ciento del aumento de la producción por trabajador se explica por una caída en la discriminación explícita y por un aumento de la participación económica de mujeres y personas de color, grupos antaño discriminados que, con un marco de mayor igualdad, han asumido las inversiones de capital humano necesarias para insertarse en el mercado con éxito y hacer un buen uso de su talento.[16] Este proceso aún está desarrollándose, de modo que arrojará más beneficios en el futuro.

No obstante, aunque ya no quedan muchos planteamientos teóricos que nieguen la importancia que tiene la inclusión como factor de crecimiento y prosperidad, la igualdad de género sigue siendo una meta por lograr, pese a que ya hay estructuras legales tendentes a favorecer la equidad y también pese a que la mayor inclusión observada en las últimas décadas ha sido beneficiosa para el crecimiento económico. En Estados Unidos, las mujeres siguen ganando 79 centavos por cada 1 dólar percibido por los hombres. Devaluar a las mujeres y minusvalorar su contribución a la economía tiene efectos significativos de los que a veces ni siquiera somos conscientes. Un ejemplo en Estados Unidos es el enfoque centrado en mejorar «la calidad de los profesores», empeño que no parece llevar de la mano un corolario lógico como debería ser la mejora de sus sueldos. Este debate afecta significativamente a las mujeres, que tienen un peso relevante en este segmento laboral.

En una economía que ofrece a las mujeres muy pocas oportunidades de entrada en ciertos ámbitos profesionales, es habitual que muchas se limiten a emplear su talento en ser madres o, si trabajan, en ser profesoras o enfermeras.

Con el paso del tiempo, esas restricciones han ido reduciéndose, pero seguimos viendo escenarios preocupantes. Por ejemplo, los salarios de los profesores son mucho menores que la remuneración de otras profesiones comparables. No en vano, los mejores alumnos eligen otros caminos laborales y rehúsan dedicarse a transmitir su conocimiento en las aulas porque saben que hay otros ámbitos en los que pueden ganar más dinero y tener más prestigio social.

Hasta dejando de lado la importancia de las mejoras que veríamos en el capital humano, lo cierto es que ampliar la oferta de trabajo a colectivos que han estado categóricamente excluidos por motivos ajenos a la productividad arrojaría efectos positivos para el crecimiento. Hay numerosas evidencias económicas que apuntan en esta dirección. En Estados Unidos, en el período que va de 1948 al año 2000, la participación laboral de la mujer creció significativamente, del 32 al 60,3 por ciento. Desde entonces, se ha reducido levemente (en la primavera de 2016, rondaba el 57 por ciento).[17] Pues bien, el Fondo Monetario Internacional ha evaluado el efecto del aumento de la participación laboral femenina y ha concluido que equiparar la tasa de actividad de hombres y mujeres permitiría disparar un 5 por ciento el crecimiento económico.[18]

Mis investigaciones junto con Eileen Appelbaum y John Schmitt apuntan en la misma dirección. Hemos estimado los beneficios económicos del aumento del empleo femenino y creemos que, si las mujeres no hubiesen incrementado el número de horas trabajadas, el PIB sería hoy un 11 por ciento más bajo. En dólares actuales, esto supone perder 1,7 billones de dólares de producción, cifra equivalente al gasto anual de Estados Unidos en programas básicos como la seguridad social o las iniciativas de cobertura sanitaria Medicare y Medicaid.[19] Como es lógico, ésta es una medición más del PIB estándar en la que no tenemos en cuenta otros factores. Sabemos, no obstante, que las mujeres también tienen un papel muy relevante en los hogares, donde asumen el grueso de las tareas de gestión. Benjamim Bridgman ha liderado estudios que pretenden imputar estas actividades en el PIB. Su conclusión es que contar las tareas domésticas habría aumentado el PIB de 1965 un 37 por ciento, mientras que en 2014 se habría traducido en un repunte del PIB equivalente al 23 por ciento.[20]

Por tanto, la teoría económica estándar nos traslada una historia razonablemente optimista de la inclusión, entendida como un factor positivo para el crecimiento. Conforme la economía abandona el énfasis en la tierra y pone en valor el rol del trabajo, la presión para aumentar la inclusión es cada vez mayor. La evidencia empírica, además, respalda la importancia del capital humano como factor generador de crecimiento económico, de modo que, desde la lógica económica, impera un discurso que pide igual acceso a la educación, la formación y el trabajo. Desde este prisma, hay que promover un entendimiento de la economía basado en la aptitud y la habilidad del trabajador, no en el apellido, el género o el color de piel. Una economía que cada vez da más peso al capital humano no puede permitirse el coste de desperdiciar talento. Por eso, si le preguntamos a un economista por su opinión sobre la mejor forma de mejorar la vida de cualquier persona, probablemente nos dirá que la respuesta clave es la mejora de la preparación.[21] Estas ideas económicas incorporan algunas de las preocupaciones centrales del pensamiento feminista. Puede que algunos teóricos tardasen demasiado en entender el valor económico que entraña la incorporación de la mujer al mercado de trabajo (ver, por ejemplo, el *Tratado sobre la familia* que escribió Gary Becker en 1956), pero la lógica se ha terminado imponiendo, de modo que ha calado la convicción de que existen importantes incentivos para fomentar la igualdad. Esto conduce también a una economía que valora más el mérito: si mejoras tu preparación, te esfuerzas y cumples las reglas de juego, tendrás un trabajo bien pagado.

La implicación que tienen estas ideas sobre la economía es evidente. Mientras que los políticos se centren en promover el crecimiento económico y en reducir las barreras legales que impiden la inclusión, la discriminación por motivos de género o raza se irá reduciendo, lo que fortalecerá el desempeño económico. Los pensadores de mediados del siglo XX asumieron la idea de que el crecimiento económico ayudaría a solucionar los problemas sociales y políticos. Fue cundiendo el optimismo sobre nuestra capacidad de erradicar la pobreza y la exclusión. Si el crecimiento reduce la desigualdad y el fin de la discriminación se traduce en más crecimiento, entonces los líderes políticos

tienen en su mano reducir la pobreza a base de abrir el sistema económico a quienes han estado excluidos de él a lo largo de los años: mujeres, afroamericanos, inmigrantes recién llegados, etcétera.

Por aquellos años, Robert Kennedy plantea una «guerra contra la pobreza», el presidente Lyndon B. Johnson busca establecer los programas de la «gran sociedad», el doctor Martin Luther King defendió la necesidad de promover «el empleo y la libertad», el feminismo de segunda generación luchó por la igualdad de derechos civiles y económicos para las mujeres… Todo este activismo se daba en el marco de un contexto económico pendiente de ser revisado para aumentar su inclusión y generar condiciones más justas, pero también más favorables a las ideas dominantes sobre la productividad y el crecimiento.

Sin embargo, aunque aquellas ideas y valores presionaban a favor de expandir las oportunidades económicas, también alentaban y legitimaban el despegue salarial de los mejor pagados, fuente de grandes desigualdades de renta. De modo que también cabría decirse que la desigualdad persiste porque es una variable necesaria por la lógica económica. Si los sueldos están ligados al proceso productivo, entonces todos tenemos derecho a ser remunerados de acuerdo con nuestra valía. ¿O no?

La mirada pesimista: el crecimiento no es (necesariamente) inclusivo

En la práctica, la mirada optimista que interpreta el crecimiento como vía para reducir la desigualdad socioeconómica no ha arrojado los resultados esperados. El propósito de *C-21* es abordar esta situación. Piketty quiere que entendamos que la economía no nos lleva necesariamente a una mayor igualdad. Mirando los datos, el economista galo demuestra que no podemos poner todos los huevos en la misma cesta, puesto que el crecimiento no va a solucionar los problemas sociopolíticos de la desigualdad.

Las críticas de Piketty a la mirada optimista del capitalismo beben de su propia metodología, sin duda poco tradicional. *C-21* hace al menos tres rupturas con los procesos habituales en el ámbito económico. En este sentido, su trabajo guarda paralelismos con el pensamiento feminista aplicado a la

economía, como veremos más adelante. Pero ¿cuáles son esas rupturas? En primer lugar, Piketty no corta y ajusta los datos para que se constriñan a su teoría, sino que primero calcula los datos y luego los interpreta. En segundo lugar, abandona la preponderancia de los modelos y se centra en evaluar datos reales para entender la evidencia práctica de la desigualdad. En tercer lugar, incorpora la interacción entre instituciones y resultados, por ejemplo negando que los derechos de propiedad o el poder de negociación sean aspectos exógenos. De modo que, en su estudio de la desigualdad, Piketty busca acercar el enfoque económico a otras ciencias sociales.[22]

Muchos de los datos expuestos en *C-21* ya eran de dominio público y, de hecho, tenían bastante eco en la comunidad económica. En 2003, Piketty y Saez publicaron un trabajo muy influyente en la revista académica *Quarterly Journal of Economics*. Dicha investigación mostraba que la desigualdad de ingresos ha aumentado significativamente y que el 1 por ciento gana hoy un porcentaje de la renta nacional similar al de la Edad Dorada de comienzos del siglo XX.[23] En *C-21*, Piketty amplía estos datos y llega a una conclusión lógica: la renta acumulada se convierte en capital y los procesos hereditarios ayudan a que ese patrimonio vaya creciendo con el tiempo, lo que genera más importancia para la riqueza heredada y menos para la riqueza creada. En consecuencia, veremos más desigualdad en la medida en que la tasa de crecimiento de la economía se siga situando por debajo de la tasa de retorno del capital. Piketty explica que «cuando la tasa de retorno del capital excede la tasa de crecimiento de la producción económica, el capitalismo genera de forma automática una serie de desigualdades arbitrarias e insostenibles que minan los valores democráticos en los que se basa la democracia. Esto fue así en el siglo XIX y es probable que vuelva a ser así en el XXI».[24]

Piketty rechaza la idea de que las economías altamente desarrolladas puedan hacer muchas cosas para mejorar el crecimiento. De hecho, apunta que, si acaso tienen ese poder, apenas lograrán reducir el aumento de la desigualdad, pero no detenerlo o invertirlo, ya que la tasa de retorno seguirá siendo igual o superior a la tasa de crecimiento de la economía.[25] De modo que, como no podía ser de otra forma, *C-21* concluye con una propuesta fiscal que llama a implementar un impuesto global a la riqueza. Esta receta tiene toda la lógica, pues busca reducir el retorno efectivo del capital. Piketty tiene claro

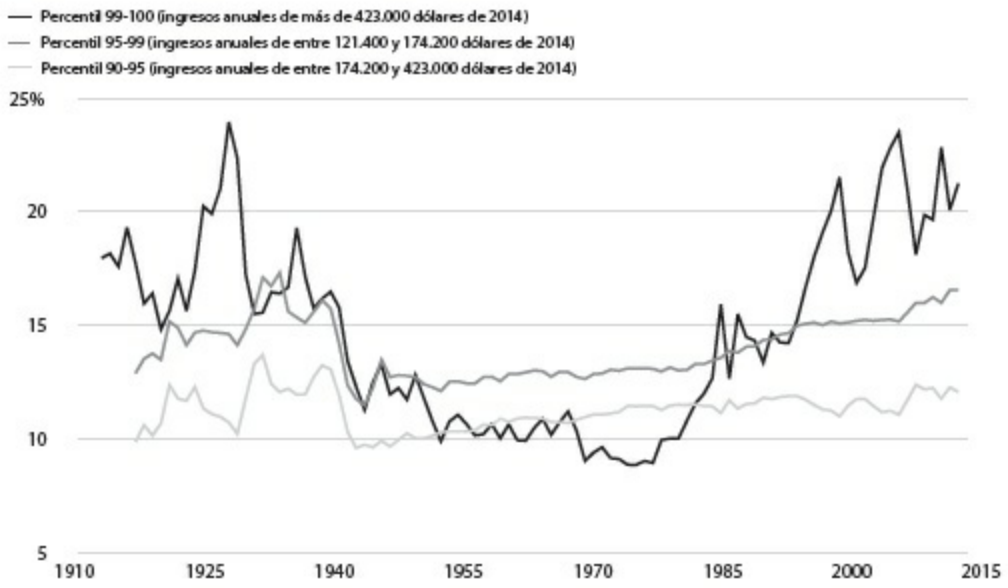
que estas medidas quedan justificadas: «Desde la década de 1970, el capital está volviendo a ganar peso en las economías desarrolladas, de modo que estamos viviendo la emergencia de un nuevo sistema similar al "capitalismo patrimonial" de antaño».[26] *C-21* plantea que este sistema conduce al predominio de la riqueza heredada, de modo que recuerda a los esquemas económicos de la Europa del siglo XIX.

Pero la idea de que vamos a una economía basada en las herencias choca con las estadísticas que nos dicen que los ricos de hoy en día siguen recibiendo el grueso de sus ingresos del trabajo y no del capital. Los optimistas pueden decir, por tanto, que las predicciones de Piketty no se van a cumplir. En las figuras 15.1 y 15.2 se reproducen gráficos de Piketty y sus coautores que muestran, en efecto, el aumento de la desigualdad de ingresos en Estados Unidos. Aunque se han alcanzado niveles que no se veían desde antes de la Gran Depresión de 1929, también es cierto que la composición de las rentas de los que más ganan ha cambiado desde entonces. A comienzos del siglo XX, las rentas del capital eran mayoritarias entre el 0,1 por ciento que más gana. Hoy, alrededor de la mitad de los ingresos de este grupo proviene del trabajo. Aunque las rentas del capital hayan ganado peso desde la década de 1980, el peso de los ingresos derivados del trabajo también ha crecido con el paso del tiempo.

Hace falta subir a la cúspide de la distribución de renta para encontrar un refuerzo significativo del peso del capital frente al trabajo. Las figuras 15.3.A y 15.3.B muestran la cuota de ingresos derivados del trabajo, la empresa o el capital para el 10 por ciento de mayor renta, cubriendo un período que va de 1929 a 2007. En la figura 15.3.A queda de manifiesto que, en 1929, el peso de las rentas del trabajo eran menores entre el 10 por ciento de más ingresos. En la figura 15.3.B, con datos para 2007, las fuentes de ingresos de dicho grupo de renta han cambiado significativamente. Los contribuyentes que se sitúan en este nivel de ganancias anuales derivan ahora el 85 por ciento de sus ingresos del trabajo, incluyendo la remuneración tradicional y también algunas otras fórmulas como las opciones sobre acciones (*stock options*). Por tanto, el trabajo sigue siendo la principal vía de ingresos de quienes más ganan. De hecho, incluso para aquellas rentas altas que derivan una parte importante de sus ingresos del capital vemos que ese flujo de ingresos proviene,

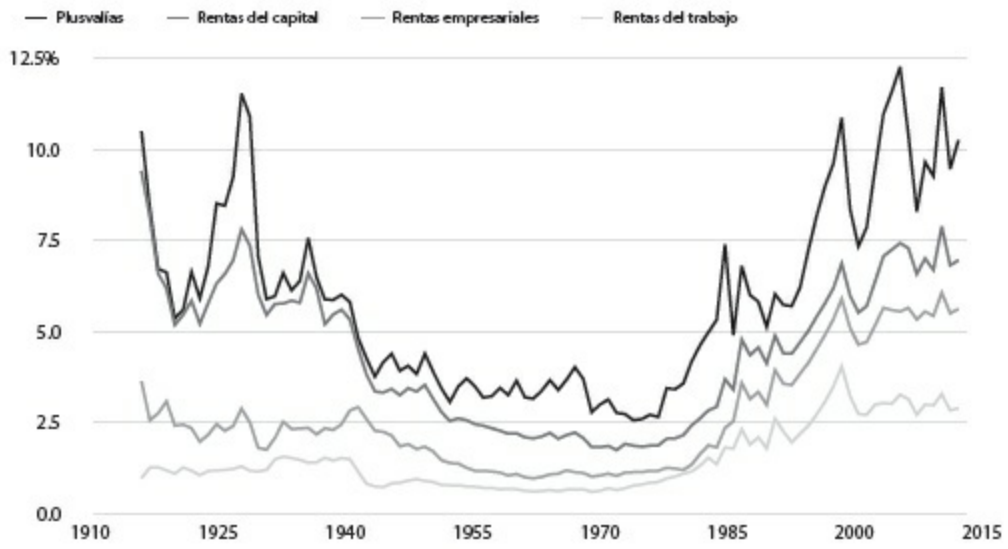
precisamente, del patrimonio acumulado en años anteriores, a base de trabajo. La clave del retorno al «capitalismo patrimonial» no está, por tanto, en estas dinámicas, sino en el regreso a patrones hereditarios como los de antaño.

FIGURA 15.1 **Desagregar los ingresos del 10 por ciento de mayores ingresos (1913-2014).**



Fuente: Thomas Piketty y Emmanuel Saez, «Desigualdad de ingresos en Estados Unidos, 1913-1998», The Quarterly Journal of Economics 118/1 (febrero de 2003). Actualizado para 1999-2014.

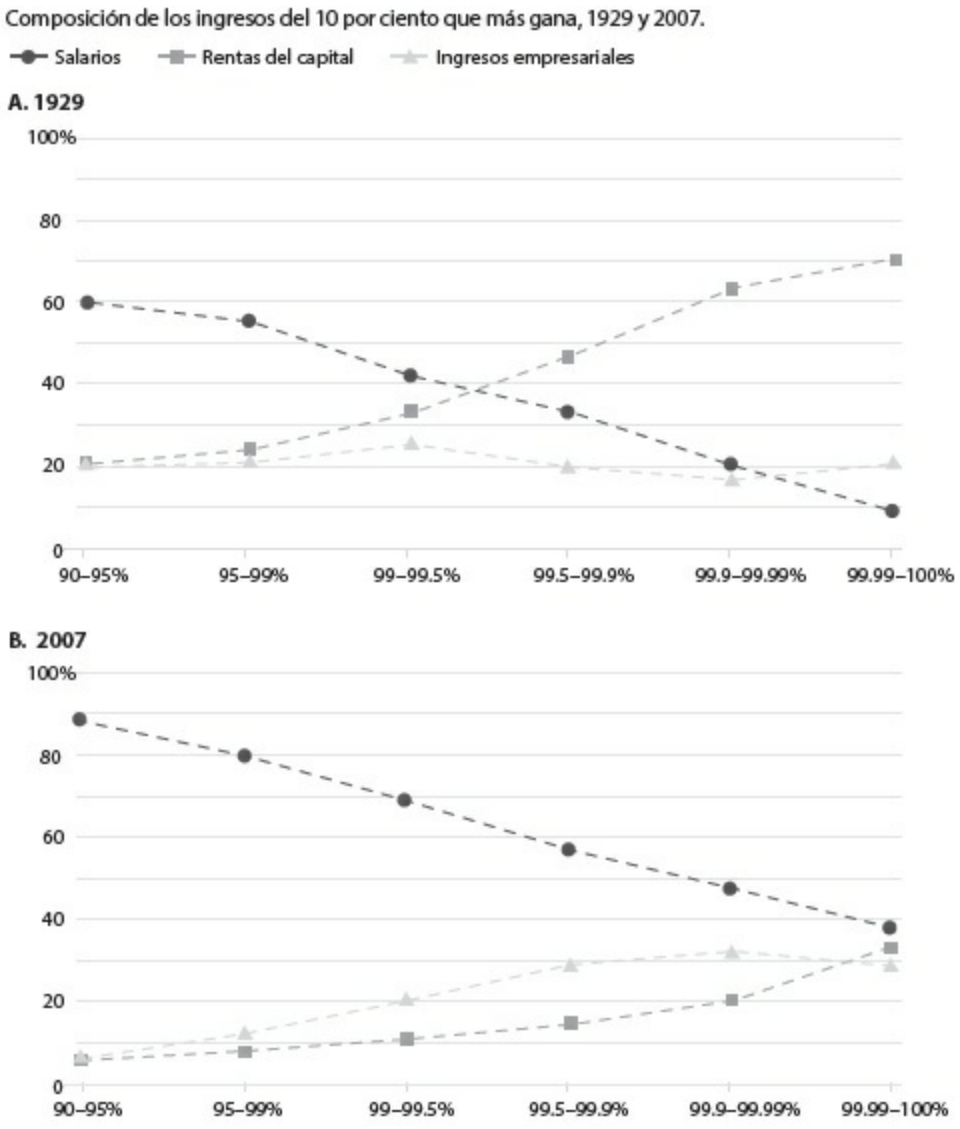
FIGURA 15.2 **Fuentes de ingresos del 0,1 por ciento que más gana (1913-2014).**



Fuente: Thomas Piketty y Emmanuel Saez, «Desigualdad de ingresos en Estados Unidos, 1913-1998», The Quarterly Journal of Economics 118/1 (febrero de 2003). Actualizado para 1999-2014.

Estamos, por tanto, ante un cambio significativo. Hace un siglo, nacer en una familia rica de Europa occidental era casi sinónimo de ser hijo de una familia de propietarios o descendiente de una saga que vivía de las inversiones industriales asumidas por generaciones anteriores. Pero, si reunimos las figuras 15.1, 15.2 y 15.3.A/B, vemos que, para que se cumpla el pesimista diagnóstico de Piketty según el cual «el pasado devorará al futuro», entonces tiene que haber un cambio en la composición de las rentas de quienes más ganan. Piketty argumenta que ese cambio se va a producir a través de las herencias.[27] Quienes hoy ganan más también ahorran más que aquellas personas que perciben rentas de menor cuantía. De modo que, a lo largo de varias generaciones y con el paso del tiempo, las familias más acaudaladas amasarán un mayor *stock* de capital y podrán transmitir esa riqueza a sus hijos. Estos procesos terminarán aumentando el peso del capital sobre el trabajo a la hora de determinar los flujos de ingresos. De modo que, si este modelo es correcto, el tiempo nos puede llevar a un mundo en el que el capital vuelve a ser la principal fuente de ingresos de las élites.

FIGURA 15.3 **Los salarios tienen ahora más peso que antaño entre las rentas altas. Composición del ingreso del 10 por ciento que más gana, 1929 y 2007.**



Nota: Las rentas del capital no incluyen plusvalías.
Fuente: Thomas Piketty y Emmanuel Saez, «Desigualdad de ingresos en Estados Unidos, 1913-1998», The Quarterly Journal of Economics 118/1 (febrero de 2003). Las cifras de 1999 a 2013, recogidas aquí: <http://eml.berkeley.edu/~saez/TabFig2013prel.xls>.

Piketty argumenta que la incorporación del enfoque institucional es importante para entender las dinámicas económicas que pueden llevarnos a ese retorno al «capitalismo patrimonial». En *C-21* pide a los economistas que vayan más allá de modelos teóricos y busquen desarrollar un sistema capaz de analizar las interacciones que vemos en la práctica entre los mercados de capital y trabajo. Se trata de integrar dos líneas de análisis que, generalmente,

caminan por separado. Y, por otro lado, también se trata de incorporar el análisis del contexto institucional, factor clave para hacer una reflexión adecuada sobre lo que Piketty denomina «sistema capitalista».

Al economista galo le molesta que tilden su análisis de «determinista». No considera que $r > g$ sea un mandamiento escrito en piedra sino una descripción de la realidad actual y de lo que puede pasar en el futuro si no hay cambios en las instituciones, las prácticas sociales, las estructuras familiares y las normas que rigen la acumulación de capital. En un artículo publicado en 2015 en el *Journal of Economic Perspectives*, Piketty argumenta que «lo realmente importante en *C-21* es la interacción entre las fuerzas económicas y las respuestas institucionales, sobre todo a la hora de diseñar nuevas instituciones educativas, laborales y fiscales».[28] De hecho, concluye el artículo apuntando que una de las lecciones que saca de su trabajo en *C-21* es que «el estudio de las dinámicas de la desigualdad está íntimamente relacionado con los cambios institucionales».[29]

No obstante, incluso cuando Piketty parece romper con las teorías económicas modernas y apunta a la importancia de las instituciones, su análisis no llega a abandonar los modelos estándares. Muchos autores de este volumen incorporan esta crítica, sobre todo el capítulo 5, firmado por Suresh Naidu. Como apuntan Daron Acemoglu y James Robinson, el análisis que hace *C-21* de las instituciones es un análisis *ad hoc*.[30] Lo vemos, por ejemplo, en su estudio del mercado de trabajo. Piketty denuncia que las teorías de la productividad marginal no pueden explicar los salarios de quienes más ganan, pero asume la línea marginalista en otros puntos. Por ejemplo, está de acuerdo en que la demanda de habilidades depende del grado de desarrollo tecnológico de la producción. Otro ejemplo también coincide en señalar que la oferta de habilidades deriva del acceso a la educación, y deja a un lado los factores institucionales que influyen en la fijación de salarios.[31] De modo que, aunque reconoce que los modelos estándares no explican por qué los que más ganan están ganando tanto, no reconoce que el modelo presenta carencias a la hora de acercarse a la retribución del resto de los trabajadores. Esto da pie a inconsistencias ilógicas pero, por suerte, el enfoque feminista de la economía puede ayudar a salvar algunas de estas dificultades. Vamos a ello.

La mirada feminista

Estudiemos ahora el valor que puede aportar el marco de la economía feminista a la hora de interpretar la relación entre *r* y *g* que tanto preocupa a Piketty. Hablamos de un campo de trabajo especialmente joven. La Asociación Internacional por la Economía Feminista y su revista académica, *Economía feminista*, nacieron en 1993. Uno de los objetivos centrales de ambos proyectos era «avanzar el estudio feminista de los asuntos económicos». Una de las académicas fundadoras, Julie Nelson, ha resumido el empeño en una definición enciclopédica, según la cual la economía feminista «es una disciplina que incluye estudios de los roles de género en la economía desde una perspectiva liberadora, así como trabajos críticos dirigidos a los sesgos de la disciplina económica tradicional».[32]

Como Piketty, el feminismo económico tiende a poner los datos y las mediciones por delante de las elucubraciones teóricas. Un asunto al que se ha prestado especial atención es el del valor de la producción asumida por las mujeres en el hogar. En este sentido, una contribución muy significativa fue el trabajo *Si las mujeres contasen*, firmado por Marilyn Waring, prologado por Gloria Steinem y publicado en 1988. En el libro, Waring estudia el peso de las contribuciones productivas no remuneradas asumidas por las mujeres, adentrándose en lo que esto supone para la familia en particular pero también para la economía en general. Con las herramientas que ofrecía aquel estudio empezó a valorarse la posibilidad de incluir los trabajos domésticos no remunerados en la contabilidad nacional.[33] El empeño sigue vivo hoy. En 2016, la Oficina de Análisis Económico publicó un estudio según el cual la «producción no mercantilizada y desarrollada en el hogar» equivalía a aumentar el 37 por ciento del PIB en 1965 y el 23 por ciento del PIB en 2014.[34] Esta cruzada es similar a la que han asumido Piketty, Saez o Zucman cuando reivindican la inclusión de la distribución de renta y riqueza en las estadísticas clave de la contabilidad nacional.[35]

Al igual que el autor de *C-21*, el feminismo económico busca ir más allá de los modelos teóricos estándares y pretende prestar más atención a las instituciones y a las investigaciones multidisciplinares. Se incorpora, por tanto, la idea de que el mercado funciona en el marco de unas determinadas

estructuras sociales y, por tanto, es preciso descubrir la naturaleza de ese mercado pero también de esas estructuras. Como escribe Nelson, «reconocer la importancia de las creencias sociales y estructuras del poder a la hora de crear distintos resultados económicos según el género es una de las grandes contribuciones del feminismo económico».[36] Otro logro significativo fue el replanteamiento de la idea del «hombre económico racional», que ha ayudado a impulsar el énfasis en la economía del comportamiento. En 1993, Julie Nelson y Marianne Ferber publican *Más allá del hombre económico*, una compilación de estudios que ayudó a lanzar a numerosos académicos hacia el estudio de la importancia económica que tienen los valores sociales y las estructuras de poder.[37] Muchos trabajos académicos desarrollados en el marco del feminismo económico concluyen que las instituciones y las normas sociales forjan el resultado del empleo, pero van más allá que Piketty a la hora de explorar las instituciones que siguen generando diferencias económicas basándose en factores como el género o la raza.

Puede ser que la falta de atención de Piketty a las diferencias demográficas se deba a los datos con los que ha elegido construir su trabajo. Hablamos de series estadísticas largas que tienen un tremendo valor y ofrecen una mirada histórica de la evolución de la renta y la riqueza, pero como cualquier otra base de datos estamos ante una colección estadística con limitaciones. La unidad de análisis a la que apelan Piketty y muchos de sus colegas es la unidad fiscal base de Estados Unidos, que por lo general suele ser una familia aunque, en algunos casos, las declaraciones se siguen haciendo por separado. Estos datos administrativos no ofrecen datos demográficos desagregados sobre cuestiones como la raza o la etnicidad, como tampoco aportan información sobre las relaciones familiares. Hay fórmulas para hacer algunas precisiones de este tipo, pero es difícil llegar a este nivel. En general, los datos en que se apoya Piketty dejan en la sombra lo que pasa en cada familia o la importancia de la raza y la etnicidad en las dinámicas de acumulación de riqueza. Por tanto, es difícil ver reflejado en *C-21* el impacto de determinadas instituciones sociales.

La falta de atención a la demografía no solía ser tan pronunciada en trabajos anteriores, de modo que es interesante combinar la significativa aportación que han hecho Piketty y Saez con los enfoques que estaban en vigor

hasta entonces y que sí miraban la desigualdad con un prisma demográfico. En las décadas de 1980 y 1990, buena parte de los estudios publicados en este campo atendían a las diferencias en capital humano según el género o la raza. Apoyándose en los nuevos desarrollos informáticos de aquel entonces, aquellos trabajos construyeron series de gran alcance que se fundaban en el censo oficial y otras encuestas para desagregar los datos y considerar estos factores.[38]

Por tanto, es lógico que haya despertado preocupación la ausencia en *C-21* de un estudio más profundo sobre la influencia que tiene la desigualdad de género en la desigualdad económica. Aunque el propio Piketty habla de los vínculos entre inequidad e instituciones, no piensa por ejemplo en el rol que desempeñam el matrimonio y la familia en la transmisión de riqueza. Una indicación de esta falta de atención a estas cuestiones lo tenemos en el término «capitalismo patrimonial». Piketty pretende referirse con estas palabras a la economía basada en las herencias. Sin embargo, en el idioma inglés, las palabras que empiezan por «pater» apelan directamente a la figura del padre. Por tanto, un sistema «patrimonial» es un sistema de herencia a través del padre. De modo que en este término vital para *C-21* ya vemos implícitas una serie de instituciones y prácticas que excluyen sistemáticamente a las mujeres de los procesos de transmisión de riqueza.[39]

Aunque Piketty no hace esto de forma deliberada, ¿acaso no hay ciertas implicaciones de fondo en esta cuestión? Es evidente que *C-21* no afirma que la herencia se canalice siempre a través del «pater», pero también está claro que el libro no explora en ningún momento el contexto del género en los flujos de herencias. Ésta es la crítica que le hizo Jane Humphries en la revista *Economía feminista*. Y es llamativa esta omisión, porque el propio Piketty acude a citas literarias para explicar el rol de las instituciones y normas culturales que marcaban el matrimonio y las herencias en el siglo XIX, pero no llega a comentar estos patrones desde una perspectiva de género. De hecho, sólo habla explícitamente de «género» cuando comenta la desigualdad en las rentas del trabajo del 50 por ciento que menos gana.[40]

Si sólo se tratase de un asunto de lenguaje y traducción, la polémica sería menor. No obstante, estamos ante una omisión significativa en el trabajo de Piketty, puesto que el género ha desempeñado un papel histórico en las

dinámicas de transmisión de patrimonio y, de hecho, hoy sigue siendo un factor relevante a la hora de explicar distintas desigualdades económicas. Por tanto, si estamos volviendo a un modelo de «capitalismo patrimonial», es muy importante evaluar cuáles son sus implicaciones de género. No podemos ignorar el desigual acceso de las mujeres al capital, las herencias y el trabajo.

Es importante hacer esta crítica porque, hasta ahora, el corpus analítico de *C-21* tiende a excluir esta mirada. En la primavera de 2014, cuando empezamos a pensar en hacer un volumen como éste, buscamos todos los trabajos que se habían publicado sobre *C-21*. Encontramos 700 páginas de resultados… pero muy pocas mujeres (¡menos de diez!) habían escrito sobre el libro. Un año después, en 2015, Kathleen Geier apuntó que solo había leído una crítica de *C-21* desde el prisma de la economía feminista, firmada por Zillah Eisenstein. Por este motivo, Geier pidió a un grupo de cinco académicas (entre las que me encuentro) que revirtiese esta situación.[41] Poco después, Diana Perron publicó un trabajo en *The British Journal of Sociology* en el que subraya cómo la identidad de género tiene un papel significativo en la evolución de la desigualdad y sus procesos sociales.[42]

Una mirada de género para los trabajos de Piketty

Hemos visto cómo la mirada de la economía feminista tiene grandes implicaciones para la teoría económica estándar. ¿Qué significa esto para Piketty? ¿Cómo serían sus proyecciones a futuro si el autor de *C-21* incorporase una mirada de género en sus trabajos sobre la desigualdad? Recordemos que, según el economista galo, estamos entrando en una nueva época de «capitalismo patrimonial» en la que, con el paso del tiempo, los más ricos pasarán de obtener sus ingresos del trabajo a extraerlos del capital, lo que nos conducirá a una economía basada en las herencias, como teníamos en el siglo XIX y épocas anteriores. Pero, como apunta Piketty, el mundo ha cambiado desde entonces. Uno de esos cambios afecta a la mujer, que ahora tiene igualdad de estatus jurídico y económico con los hombres. La Jane Austen de hoy podría ganar un sueldo elevado y recibir la misma herencia que

su hermano. De modo que podemos plantearnos qué implica para *C-21* adoptar un enfoque feminista, sobre todo teniendo en cuenta las pesimistas advertencias que hace el libro sobre el futuro de la desigualdad.

Análisis de datos: la importancia del género

Empiezo por los datos, que también son lo primero que aborda Piketty. El análisis de *C-21* se centra en evaluar cómo ha cambiado la desigualdad a tenor de la información registrada en las estadísticas tributarias. Sin embargo, este análisis no considera el peso que han tenido aspectos como la economía meritocrática y el emparejamiento selectivo, cuya relevancia es significativa para todos los niveles económicos.

En el capítulo 11, sobre «Mérito e importancia en el largo plazo», Piketty habla de los patrones observados en la transmisión de herencias pero no se refiere al rol que han desempeñado la incorporación de la mujer al trabajo o el emparejamiento selectivo. Tampoco hay comentarios al respecto de cómo el género o la raza influyen en las posibilidades de llegar a ser un superdirectivo. Pero no es posible entender la evolución de las herencias sin comprender antes las instituciones sociales, económicas y culturales que marcan el matrimonio, las relaciones de género o la familia.

En términos históricos, la creación de mercados matrimoniales obedece al deseo de las familias de atar las herencias de patrimonio a las transmisiones de estatus social. Piketty menciona las novelas de Jane Austen, donde muchas de sus heroínas viajan a Londres o Bath en primavera, con el objetivo de participar en los rituales de emparejamiento de la sociedad británica de la época. Según la historia de la institución del matrimonio en Inglaterra que ha escrito Lawrence Stone, «el desarrollo de un mercado matrimonial en estas ciudades cobra fuerza en la segunda mitad del siglo XVIII y amplía las posibilidades de elección de las familias de clase alta, puesto que esta institución aumenta el número de potenciales esposas con las que cabía estudiar la conveniencia de la unión matrimonial, atendiendo a las cualificaciones sociales y financieras de las candidatas».[43]

Pero esto no ocurría sólo entre las clases más altas. También las familias de orígenes más humildes veían el matrimonio como una forma de evitar un deterioro en la posición social y hasta soñaban con lograr una cierta mejora. Un campesino podía mejorar su negocio si su hijo contraía matrimonio con la hija de algún vecino que tuviese tierras o ganado. Piketty reconoce estas dinámicas, por eso cita a Balzac, Austen y otros autores de los siglos XVIII y XIX. Estas novelas ilustran cómo funcionaban los mercados matrimoniales en el viejo «capitalismo patrimonial». Quienes no heredaban patrimonio tenían todos los incentivos para intentar casarse con aquellas personas que tuviesen una mejor situación. El objetivo era casarse con alguien con una posición financiera similar o superior.[44]

Piketty lo ilustra con pasajes de ficción, pero no llega a centrarse en las dinámicas de género y raza que están presentes en estas historias. Sin embargo, esos recursos literarios que desfilan por las páginas de *C-21* también subrayan aspectos como la importancia de la familia como fuente de estatus social o la cuestión del ascensor social y la difícil entrada en las élites sociales. Por ejemplo, Piketty cita a Honoré de Balzac aludiendo a su personaje Eugène de Rastignac. En *Père Goriot*, un oscuro personaje llamado Vautrin le dice a Rastignac que, si quiere ser verdaderamente rico, entonces no debe dedicarse a estudiar leyes y abrir un despacho de abogacía… sino que debe casarse con una mujer rica. Vautrin sugiere a una mujer que no sea guapa o atractiva, pero que esté dispuesta a casarse con él. La heredera sugerida no es hija legítima, de modo que Rastignac debe asesinar a su hermano para conseguir que su potencial esposa sea denominada heredera.[45] Este ejemplo ilustra tres aspectos relevantes sobre las instituciones de la riqueza y el matrimonio. Para empezar, nos recuerda que, en aquellos tiempos, el capital y no el trabajo eran la principal fuente de riqueza futura. En segundo lugar, también nos recuerda que la acumulación de capital guarda una relación con las elecciones de emparejamiento y matrimonio. Y, por último, también apunta que las herencias no se repartían de forma equitativa, sino que fluían preferencialmente hacia los hombres. Piketty se centra sólo en la primera de estas lecciones.

Aunque *C-21* sí acude a documentos culturales para mostrar el contexto social del «capitalismo patrimonial», su interpretación de estos pasajes queda restringida a un economista común y corriente, puesto que no dice casi nada de las normas sociales o culturales que vemos hoy, obviando la influencia que tienen elementos tan variopintos como las modernas novelas o los *realities* de televisión a la hora de determinar aspectos como las decisiones de emparejamiento. Tampoco hay en el libro de Piketty una reflexión sobre cómo la raza, la etnicidad o el género marcan la evolución de la riqueza. Como en el pasado, hoy seguimos viendo que encontrar a la pareja ideal sigue siendo un factor relevante para acumular riqueza y asegurar la prosperidad de las futuras generaciones de la familia. Cierto es que los rituales han cambiado mucho. Hoy, la gran mayoría de las personas busca tener la mejor preparación posible para así lograr un empleo a la altura de sus expectativas. Por este motivo, la búsqueda de un compañero de vida pasa también por un escrutinio de sus expectativas laborales y sus credenciales formativas, indicador del tipo de empleo que podrán alcanzar en el futuro. De hecho, las familias van heredando su posición social a base de procurar que sus hijos acumulen el capital humano necesario y las conexiones sociales adecuadas.[46]

Por tanto, en el siglo XXI sigue siendo cierto que el matrimonio contribuye a determinar la situación económica de las personas. Lo que ha cambiado es cómo se distribuyen ahora los ingresos en el seno de las familias, pero de eso Piketty no nos dice nada en *C-21*. La literatura disponible sobre emparejamiento selectivo nos dice que los hombres y mujeres de ingresos altos se casan cada vez más entre sí. También hay investigaciones que apuntan que, a la hora de buscar marido o esposa, cada vez se otorga más importancia la potencial de ingresos futuros del posible cónyuge. Estos trabajos sugieren que los hombres siguen valorando más la apariencia física que las mujeres, pero en uno y otro caso vemos que cobra fuerza la importancia asignada a la capacidad de generar ingresos de la pareja. Estas preferencias, sumadas al mayor nivel de educación y de ingresos observado entre las mujeres, conducen a un repunte del emparejamiento selectivo, que refuerza los lazos entre personas económicas con altos niveles de renta.[47]

Otro asunto al que hay que prestar atención es el de la geografía. Los mercados matrimoniales tienden a ser locales: la gente se casa con personas que viven en su barrio o ciudad. Sin embargo, la dimensión espacial de la desigualdad económica puede generar divergencias geográficas en los patrones de emparejamiento selectivo. En Estados Unidos, los trabajos mejor pagados se concentran en unas pocas ciudades: Nueva York, San Francisco, Boston, Washington DC, etc. Estas urbes son también las que atraen a los trabajadores más preparados y ambiciosos.[48] Esa concentración geográfica de buenos empleos tiende a concentrar también el desarrollo de los nuevos mercados matrimoniales. Por otro lado, también están las universidades, que igualmente ejercen como una suerte de mercado matrimonial del siglo XXI. No hace mucho se publicó un artículo de Susan Patton, alumna de la Universidad de Princeton graduada en 1977, que llamaba a las estudiantes del centro a «encontrar un marido en el campus antes de terminar la carrera». Según explicaba Patton, los compañeros de clase son probablemente el grupo más selecto de posibles cónyuges con el que se topará cualquier alumna a lo largo de su vida. Pero el artículo iba más allá. Patton también subraya que, en la economía de hoy en día, el matrimonio tiene un efecto significativo en el bienestar futuro y en las perspectivas de desarrollo profesional, si bien las razones son distintas a las de las sociedades de antaño.[49]

Las dinámicas y patrones del matrimonio refuerzan el lugar que ocupamos en la jerarquía económica, con un impacto determinado en la desigualdad y la movilidad económica. Las investigaciones realizadas demuestran que los ingresos individuales de maridos y esposas tienen una gran correlación con las rentas que perciben los cuñados o incluso los padres. Laura Chadwick y Gary Solon han encontrado que las ganancias del cónyuge tienen ya la misma elasticidad que los ingresos de los progenitores.[50] De hecho, en Estados Unidos, la elasticidad de los ingresos que tienen las hijas de las familias en relación con las rentas de sus padres ronda el 0,4.[51] En Alemania y Reino Unido, por su parte, los estudios de John Ermisch, Marco Francesconi y Thomas Siedler encuentran que entre el 40 y el 50 por ciento de la covarianza entre los padres y el ingreso familiar de sus descendientes se explica por la elección conyugal, efecto que viene reforzado por una fuerte correlación en el capital humano de maridos y esposas.[52] Piketty no presta mucha atención a la

movilidad económica como vía para reducir la desigualdad, pero no es de extrañar que así sea, porque este tipo de dinámicas no viene reflejada en sus estadísticas.

Que hoy veamos una alta correlación de ingreso entre las familias nos remonta a los mercados matrimoniales descritos en las novelas de Jane Austen. Vemos evocaciones culturales muy similares en el mundo moderno. Sheryl Sandberg, jefe operativo de Facebook, escribe en su libro *Lean In* que «encontrar al compañero ideal puede marcar la diferencia». A lo largo de la biografía, Sandberg detalla cómo su matrimonio con Dave Goldberg (que murió trágicamente poco después de la publicación del libro) fue significativo para asegurar su éxito laboral. Sandberg pretende trasladar este mensaje a una audiencia joven y femenina, pero estas lecciones también son asumidas por los hombres de las nuevas generaciones.[53]

También hay evidencia que apunta que la mayor participación laboral de la mujer contribuye a reducir la desigualdad entre familias y mina el giro hacia esquemas sociales marcados por el peso de las herencias. Brendon Duke aplica en sus trabajos el método desarrollado por Maria Cancian y Deborah Reed para medir cómo los cambios en los ingresos de las mujeres casadas afectan a la desigualdad.[54] Cancian y Reed estimaron cuál sería la desigualdad en 1989 si los ingresos de las mujeres casadas se hubiesen mantenido constantes desde una década atrás. Duke extiende el análisis al período que va de 1963 a 2013 y encuentra que la desigualdad habría subido un 38,1 por ciento durante dicho período si los ingresos de las mujeres no hubiesen crecido. Como sí lo han hecho, ese aumento ha sido más bajo (alrededor de un 25 por ciento), de modo que la velocidad de incremento de la desigualdad se ha reducido un 52,6 por ciento por el efecto de la incorporación de la mujer al trabajo.[55]

Otro aspecto que está cambiando es el tipo de herencia transmitida de padres a hijos. Ya no se trata tanto de legar un patrimonio financiero o físico sino de ayudar a que los hijos puedan tener acceso a un buen trabajo. En la economía de Estados Unidos podemos ver cómo se han acentuado las diferencias entre unas y otras familias. Históricamente, la mayoría de los hijos crecía en el seno de una familia unida por el matrimonio, patrón que se repetía en todos los niveles de renta.[56] Pues bien, los análisis de Philip Cohen,

publicados en 1960, muestran que, entre las familias que se sitúan en el 30 por ciento de menos ingresos, solo uno de cada cinco niños menores vivía con una madre soltera. Esa cifra había subido significativamente en 2012, hasta superar la barrera de dos de cada cinco niños de dicho grupo de ingresos.[57] No obstante, entre los hogares que más ganan, los hijos siguen naciendo, por lo general, en el seno de una familia tradicional. De modo que, mientras una parte creciente de las clases menos favorecidas ve cómo sus hijos crecen en hogares con padres o madres solteras que enfrentan el reto de sacar adelante esta situación con una única fuente de ingresos, los hogares más privilegiados tienen una situación más cómoda y crían a sus hijos con el respaldo que dan varias fuentes de ingresos.[58]

Estos cambios se ven exacerbados por la creciente necesidad de invertir más en el capital humano de los hijos, lo que genera una brecha cada vez más grande entre unas familias y otras. Sara McLanahan documenta que las familias compuestas por dos cónyuges que trabajan se casan más tarde, tienen hijos más tarde, tienen menos probabilidad de divorcio, tienen menos hijos fuera del matrimonio y registran altos niveles de participación femenina en el mercado de trabajo. Comparándonos con la situación de hace cuarenta años, estas mujeres tienen más probabilidades de alcanzar un trabajo bien pagado en el mercado laboral. Además, esas ventajas se transmiten a base de invertir significativamente en la formación de los hijos.[59] También Annette Lareau ha estudiado estas cuestiones, centrándose en las familias de clase media-alta y prestando especial atención a un fenómeno que denomina «cultivo concertado». Este término alude al énfasis que ponen estos hogares en formar a sus hijos y desarrollar su talento, un esfuerzo significativo si tenemos en cuenta que muchas familias tienen a los dos cónyuges ocupados en trabajos a tiempo completo. Esa dificultad se puede salvar subcontratando esas tareas y contando con tutores auxiliares, o enviando a los hijos a clases complementarias. Pero también es evidente que el cultivo concertado requiere invertir tiempo propio, además de recursos monetarios empleados para buscar ayuda externa.[60] Al final, todo esto significa que los niños de familias con una posición más cómoda cuentan con un mayor respaldo económico pero también

con una mayor participación de los padres en su proceso formativo. Esta situación contrasta con la menor atención que reciben los hijos de familias más pobres o incluso de clase media.

Predicciones: ¿importa el género?

Como toda teoría económica, el cambio en las relaciones de género acarrea dos posibles implicaciones para las predicciones de Piketty, y ambas nos remiten a escenarios contrarios. Por un lado, aunque puede que estemos moviéndonos hacia una sociedad marcada por el peso de las herencias, el peso de los activos de capital que se transfiere en la actualidad es inferior a lo observado en el siglo XIX, puesto que las herencias ya no se asignan simplemente al hijo mayor, sino que las normas legales y sociales introducen la necesidad de compartir el patrimonio con los hermanos. La norma moderna apunta a un reparto bastante equitativo del patrimonio. De modo que, aunque las herencias pueden volver a cobrar la relevancia de antaño, esta fragmentación de los legados puede reducir significativamente la velocidad de aumento de la concentración del capital. Por otro lado, también hay que preguntarse cuál será el comportamiento de los hombres ricos ante esta evolución. Piketty señala que las élites económicas tienen poder político y que los superdirectivos tienen poder económico, pero no plantea cómo se pueden usar esos poderes para revertir aquellas tendencias que amenazan con reducir la preponderancia masculina que rige las jerarquías económicas.

En la tabla 15.1 vemos resumidos los principales rasgos de los procesos hereditarios de los siglos XIX y XX. Estas lecciones afectan a la población en general y a las mujeres en particular. Creo que hay dos escenarios posibles. En el primero, la identidad de género no importa. Las familias ricas reparten sus fortunas de forma más o menos igualitaria. Cada descendiente recibe menos de lo que se recibía antaño como consecuencia de esta nueva actitud ante la transmisión de patrimonio. Si combinamos ese cambio con la presión económica que favorece la igualdad hombre-mujer en un marco económico guiado por la productividad, entonces podemos anticipar un mundo en el que no se den grandes inequidades de género. No obstante, hay un segundo

escenario muy distinto, que acarrea una pérdida de derechos civiles y económicos para las mujeres. En este supuesto, partimos de que las élites actuales, mayoritariamente masculinas, ejercen su poder para desmantelar la evolución hacia una mayor igualdad hombre-mujer. ¿Es esto plausible? Desde luego, sobre todo porque controlar las herencias es más fácil que controlar el capital humano. De modo que, aunque Piketty no lo considera en su libro, hay una vía basada en el género que nos puede llevar a la desigualdad descrita en las novelas de Jane Austen.

TABLA 15.1 **Las herencias y las normas de género en los sistemas económicos de los siglos XIX, XX y XXI.**

	Siglo XIX	**Siglo XX**	**Siglo XXI**
Fuente de ingresos del 10 por ciento que más gana	Capital	Trabajo	Capital
Patrón de herencias entre los más ricos	Jane Austen	Sheryl Sandberg	¿?
Derechos civiles y económicos de las mujeres	Límites a los derechos civiles, ausencia de derechos de propiedad	Igualdad en derechos civiles, derechos de propiedad plenos	¿?

Si se da un escenario como el segundo, hay implicaciones relevantes para la evolución de *g*. Como apunta Piketty en el capítulo 2 de *C-21*, el crecimiento depende de la demografía y, especialmente, del crecimiento de la población, además del capital humano y la innovación tecnológica. Pues bien, este escenario pesimista no sólo redunda en menos igualdad político-económica, sino que también tumba los niveles de crecimiento económico y deriva en una aceleración del ensanchamiento de la desigualdad enunciado en $r > g$.

Centrémonos primero en el crecimiento demográfico. El nivel de derechos económicos y políticos reconocidos a las mujeres tiene mucho que ver con los patrones de fertilidad. Allí donde las mujeres tienen más derechos de este tipo, la natalidad es más baja y los hijos que tienen viven más años. Conforme las mujeres ven reconocidos sus derechos económicos, también

logran acceder a servicios sanitarios y de otra índole que reducen la mortalidad infantil. Además, las mujeres con derechos económicos y políticos tienen más capacidad individual de controlar su propia fertilidad y de ayudar a que otras hagan lo propio.

En segundo lugar, también hay que apuntar que las mujeres que controlan su fertilidad y que cuentan con la posibilidad de contribuir con lo mejor de sí mismas a la economía tienen un efecto directo en el tipo de inversiones que se hacen en el capital humano futuro, incluyendo la innovación del mañana. Las familias con menos hijos invierten más en cada uno de sus descendientes. A las hijas se les brinda más acceso a la educación conforme el retorno económico de la participación laboral de la mujer va a más, lo que aumenta la capacidad de desarrollo de las mujeres, incluso aunque no lleguen a entrar en el mercado de trabajo. En una sociedad que promueve la igualdad de género, la participación femenina en la economía está muy extendida y las mujeres pueden demandar ayudas públicas para compaginar trabajo y vida familiar, al mismo tiempo que también pueden inyectar sus recursos en la generación de capital humano, a base de invertir en sus hijos. Todo eso aumenta la tasa de crecimiento económico *g*.

En *C-21*, Piketty enfatiza la importancia de las transferencias de capital, a la par con la inversión educativa en los hijos. Sin embargo, su mirada no contempla la dimensión de la familia, aunque sí reconoce que el cuidado y la crianza de los hijos «están influenciados por factores personales, culturales, psicológicos y económicos, ligados a las metas de vida que cada individuo se marca». También admite que «estas decisiones dependen también de las condiciones materiales que brinda cada país a la hora de ayudar a que la vida familiar sea compatible con la vida profesional: escuelas, guarderías, políticas de igualdad, etc.». Y señala, además, que «estos asuntos desempeñarán un papel cada vez más relevante en el debate sobre las políticas públicas del futuro».[61] Pero falta una mayor atención al aspecto privado que entraña la familia. Y, por otro lado, está por ver si un posible futuro de creciente desigualdad de género puede motivar un rebrote de este tipo de debates.

El escenario optimista: se mantiene la igualdad de género

En pleno esplendor del «capitalismo patrimonial», en los siglos XVIII y XIX, las herencias eran patrilineales por ley. Históricamente, las mujeres en Estados Unidos o Reino Unido estaban sujetas a una serie de cláusulas que implicaban renunciar a los derechos de herencia familiar en el momento de contraer matrimonio. En el país norteamericano, algunas de estas normas empezaron a ser replegadas con una serie de leyes aprobadas a partir de 1839, pero la abolición definitiva de estos desequilibrios no llegó hasta la década de 1960. De modo que, hasta la segunda mitad del siglo XX, las mujeres casadas en Estados Unidos no podían abrir una cuenta bancaria sin permiso de su marido. De hecho, hasta la aprobación en 1974 de la Ley de Igualdad en el Acceso a Crédito, estaba permitido discriminar a la mujer a la hora de conceder financiación.[62] El lento repliegue de estas discriminaciones no es sólo un fenómeno estadounidense. Hasta la firma en 2015 de los Acuerdos de Perth, suscritos por la Commonwealth de Naciones Británicas, distintos países anglosajones mantenían aún ciertos vetos jurídicos que perjudicaban a las mujeres en materia de herencias.[63] En virtud de estos cambios, la sucesión en el trono británico ya no se articula bajo normas discriminatorias, de modo que si el príncipe Guillermo y la duquesa de Cambridge hubiesen tenido una hija como primer descendiente, esa niña habría sido la heredera al trono, con independencia del posible nacimiento futuro de descendientes varones.

Puede argumentarse que la naturaleza igualitaria de las leyes de herencias y de los patrones observados en la transmisión de patrimonio está apuntando en una dirección más o menos clara. En el seno de las familias modernas es difícil pensar que se siga primando a un hijo por encima de una hija. Los trabajos económicos realizados en Estados Unidos arrojan, en efecto, que las herencias se están repartiendo de forma muy igualitaria. Las investigaciones de Paul Menchik, centradas en las grandes fortunas, confirman que ese criterio se mantiene entre los más ricos. Según sus trabajos, «el peso de los legados otorgados a hijos varones no aumenta según analizamos herencias de personas con más patrimonio. De hecho, la elasticidad patrimonial de la transmisión de

herencias a hijos varones es prácticamente equivalente a la unidad. Tampoco se observan diferencias entre los hijos mayores y el resto de los descendientes».[64]

A lo largo de las páginas de *C-21*, Piketty reconoce que estos patrones arrojan una mayor dispersión a la hora de transferir riqueza de unas generaciones a otras. En su análisis, centrado en Francia, encuentra que el *stock* de las herencias ha vuelto a cotas históricas, pero también detecta que ese patrimonio se reparte entre mucha más gente, de modo que el legado medio es hoy mucho más pequeño. Esto pone de manifiesto la importancia de que cada individuo se esfuerce por lograr un buen encaje en el mercado de trabajo, ya que la expectativa de la herencia es hoy menos atractiva que antaño, lo que conduce, por tanto, a inversiones más altas en capital humano y también redunda en una reafirmación del emparejamiento selectivo. De modo que muchas de las proyecciones de futuro de Piketty deben ser matizadas con la mirada puesta en estos factores. Conforme las herencias muestran un patrón de mayor igualdad, vamos hacia un reparto menos concentrado de la riqueza, de modo que el crecimiento de *r* puede terminar siendo menor que antaño.[65]

Hay evidencia, en cualquier caso, de que las familias dejan distintas formas de riqueza a sus descendientes. Y, cuando analizamos esas cifras desagregadas, sí vemos algunas diferencias. Por ejemplo, parece que las hijas reciben una menor inversión en capital humano que los hijos. Aunque la herencia se reparte por igual en cuanto al valor total de la misma, es más probable que los negocios familiares terminen en manos masculinas. Según los viejos trabajos de Paul Menchik, «la evidencia apunta que un hijo varón tiene más probabilidades de recibir en herencia un negocio familiar, mientras que el reparto agregado de unas y otras formas de capital se reparte equitativamente, con independencia del sexo».[66]

En el campo de la sociología, hay distintos trabajos que muestran cómo los padres invierten más en la educación de los hijos. Seth Stephens-Davidowitz recurre al novedoso modelo de estudiar las búsquedas en Google de las familias y encuentra, por ejemplo, que hay 2,5 veces más búsquedas de padres que se preguntan si su hijo tiene talento que si es su hija quien lo posee.

También hay el doble de búsquedas relativas con la pérdida de peso de niñas que de niños.[67] Parecería que la apariencia de las hijas preocupa más que su desempeño académico.

Si el valor de una mujer vuelve a quedar ligado a su habilidad de casarse con un hombre rico en capital, ¿acaso no retornamos a los años de Jane Austen? ¿Y acaso no cabe esperar un cambio a peor en los derechos políticos y económicos de las mujeres? La historia sugiere que las mujeres están ganando más derechos, no menos, de modo que un deterioro así parece improbable. De hecho, las mujeres tienen hoy más presencia que los hombres en la universidad, de modo que parece más probable que su entrada en el mercado laboral vaya a más y no a menos.[68] Todo esto tiene importantes implicaciones para la sociedad en su conjunto. Piketty apunta en *C-21* que «los patrones hereditarios modernos que observamos en Francia son difíciles de representar artísticamente o de corregir políticamente, porque hablamos de una desigualdad que no sólo se canaliza a través de pequeñas élites sino también mediante amplios segmentos de la población».[69] Las voces feministas están también presentes en estos dos campos: son parte de una pequeña élite pero también de amplios segmentos de la población. Esto tiene importantes implicaciones para el poder económico y social de las mujeres, y, por tanto, estas dinámicas deben ser consideradas en próximas investigaciones.

El escenario pesimista: la distopía de un retorno al patriarcado

Pero también debemos tener en cuenta que la identidad de género tiene importancia en el terreno político. Hoy en día, los hombres ocupan los escalones más altos de poder en los negocios y en la esfera pública, y Piketty reconoce en el libro que estas élites articulan las normas en beneficio propio. Los superdirectivos fijan sus salarios como les conviene: no atan su remuneración a cuánto contribuyen a la empresa, sino a métricas arbitrarias que no dependen directamente de su responsabilidad y acción individual.[70] En este sentido, ¿qué impide que esos mismos hombres empleen ese poder para excluir a las mujeres o, simplemente, frenar una mayor inclusión femenina en la economía?

Pero, primero, algunos datos. Para empezar, no hay que olvidar que, entre quienes más ganan, apenas hay visos de avances muy significativos en materia de igualdad. Según investigaciones de Wojciech Kopczuk, Emmanuel Saez y Jae Song, realizadas a partir de bases de datos de la seguridad social, el 1 por ciento que más ganaba en 1970 tenía una presencia femenina del 2,5 por ciento. Si subíamos al 0,1 por ciento de mayores ingresos, este porcentaje caía por debajo del 1 por ciento. ¿Qué ha pasado con el paso del tiempo? Hubo cierto avance, pero las mujeres siguen siendo apenas el 13 por ciento del 1 por ciento que más gana, mientras que su peso entre el 0,1 por ciento de más ingresos es de un 7,8 por ciento. De modo que los avances han sido pequeños y moderados y, en gran medida, los hombres blancos siguen copando los trabajos mejor pagados.[71]

Las cosas no son muy distintas si evaluamos la concentración de riqueza. Kopczuk y Lena Edlund han estudiado cuántas mujeres entran en el 0,1 y el 0,01 por ciento de más riqueza. En 1960, su cuota era cercana a la mitad… pero los datos para el año 2000 rebajan estos niveles al 30 por ciento. Caroline Freund y Sarah Oliver estudiaron la lista de milmillonarios estadounidenses de 2014 y apenas encontraron a 58 mujeres (el 11,8 por ciento del total). También determinaron que la prevalencia de la riqueza heredada es mayor entre las mujeres que entre los hombres que figuran en la lista. De hecho, Freund y Oliver hallaron que sólo el 3,1 por ciento de la lista son mujeres que han creado su propia fortuna, y esta cuota va a menos conforme subimos a niveles más elevados de patrimonio. Además, el patrón se mantiene si sólo consideramos fortunas hechas a sí mismas y nos olvidamos de los milmillonarios que deben su patrimonio a una herencia. En 2003, sólo 22 de los 400 estadounidenses más ricos eran mujeres que crearon su propia fortuna, frente a 30 mujeres que estaban en la lista en virtud de una herencia. En cuanto a los hombres, 312 de los 348 que figuran en la tabla eran hombres hechos a sí mismos. De modo que las grandes fortunas femeninas recuerdan más a Paris Hilton, heredera del creador del emporio hotelero Hilton, que a Oprah Winfrey, presentadora de televisión que ha construido su propio emporio mediático.[72]

La realidad es que el poder social, político y económico van de la mano. Piketty invita a sus lectores a valorar la importancia de medidas fiscales, como por ejemplo un impuesto global al capital. Aunque esto reduciría *r*, *C-21* no se plantea qué hacer para aumentar *g*. Pero sabemos que *g* aumentará en la medida en que aseguremos un acceso igualitario de hombres y mujeres a los derechos políticos y económicos. Bajo un modelo patriarcal como el de antaño, las mujeres tenían menos derechos políticos. La mirada de un economista determinista dirá que esto era porque la riqueza se acumulaba y se transfería primando la preservación del *stock* de capital. Entre las élites familiares, las reglas eran así para evitar que se diluyese el patrimonio amasado por generaciones anteriores, de modo que excluir a las mujeres y a centrar las herencias en el hijo mayor era una forma lógica de cumplir estos objetivos.

La teoría económica estándar nos da razones de peso para apoyar la igualdad política y económica, pero ¿hasta qué punto dependen estas valoraciones de que el trabajo siga siendo la principal forma de crear riqueza? Y, si el poder está principalmente en las manos de los hombres, ¿estamos seguros de que no usarán ese poder para limitar el acceso de las mujeres a los puestos de trabajo mejor remunerados? ¿O podemos confiar en que lucharán para incluirlas en los procesos de liderazgo político y económico? El tiempo dirá, pero en Estados Unidos seguimos debatiendo aún si una mujer tiene derecho a elegir si quiere continuar un embarazo o prefiere tener acceso a mecanismos anticonceptivos.

Conclusión

Un año después de la publicación de *C-21*, Piketty escribió que «todos los conceptos económicos, por muy científicos que pretendan ser, son construcciones intelectuales que vienen determinadas por patrones sociales e históricos y que, a menudo, se emplean para promover unos determinados valores o intereses».[73] En este capítulo he procurado mostrar cómo la economía feminista puede arrojar luz sobre las distintas dinámicas de la desigualdad. Hay implicaciones políticas relevantes ligadas a este análisis. La

conclusión de Piketty se mantiene: un impuesto global al capital puede ayudar a reducir la concentración de capital. Sin embargo, seguimos sin abordar cuestiones como la importancia del género en la transmisión de riqueza. Si los dirigentes políticos quieren promover la independencia económica de las mujeres, entonces deberán trabajar para aminorar *r* pero también para aumentar *g*. Piketty ha escrito un libro de más de ochocientas páginas que no presta mucha importancia a estos asuntos, pero que sí menciona lo importante que es «hacer la vida familiar más compatible con la vida profesional». De modo que «escuelas, guarderías, políticas de igualdad» y demás medidas defendidas para promover la equidad de género son también formas para reducir la desigualdad económica.[74]

Agradecimientos

Este capítulo fue presentado en el Rockefeller Bellagio Retreat Center, entre los días 1 y 4 de diciembre de 2015. Agradezco a los participantes en la conferencia sus amables comentarios y apreciaciones, especialmente a Todd Tucker, Art Goldhammer, Brad DeLong y Branko Milanovich. Todos los errores o carencias se deben exclusivamente a mí.

Capítulo 16

¿Qué implica el aumento de la desigualdad para la macroeconomía?

MARK ZANDI

El economista Mark Zandi es uno de los macroeconomistas más destacados del mundo. En este capítulo, evalúa las implicaciones de la desigualdad para el crecimiento y la estabilidad. Zandi presenta los canales clave mediante los que la desigualdad de renta y riqueza se «cuelan» en su modelo macroeconómico, un vínculo más relevante desde la década de 1980, a raíz del aumento de las divergencias. El autor concluye que la principal razón por la que debe preocuparnos la desigualdad es su impacto en la estabilidad económica, y no tanto en el crecimiento.

Estados Unidos ha vivido en las últimas décadas una creciente concentración de la renta y la riqueza. Aunque muchos ciudadanos se muestran preocupados por esta evolución, la mayoría de los macroeconomistas suele ignorar el impacto que puede tener en el desempeño futuro de la economía. Esta complacencia por parte del campo de la macroeconomía se explica, en parte, porque no es fácil establecer el vínculo entre el estudio de la concentración de renta y riqueza y el desempeño de la economía, sobre todo porque los modelos que se emplean para hacer proyecciones requieren que ese vínculo pueda ser cuantificado.

En este trabajo se explica el esfuerzo realizado por el equipo de análisis de la agencia de calificación Moody's para considerar la desigualdad en su estudio econométrico de Estados Unidos. Este modelo se emplea para diversos propósitos: proyecciones de crecimiento, estudio de determinados supuestos, exámenes de estrés financiero, estudio de propuestas políticas, etc.[1] Los distintos factores que determinan la distribución de la renta han sido identificados e incorporados al modelo, al igual que se ha hecho con aquellos aspectos que contribuyen a trasladar el impacto de la desigualdad a la economía. El modelo sirve para proyectar cuál puede ser el vínculo entre la inequidad y el desempeño futuro de la economía.

Hay una mirada relativamente optimista de lo que puede pasar en el futuro. Desde este prisma, se cree que la distribución de renta y riqueza no va a experimentar cambios significativos en el futuro. La idea es que la brecha entre los que tienen y los que no se va a mantener en niveles similares a los actuales, de modo que no cabe pensar que la falta de equidad pueda tener algo que ver con los niveles potenciales de crecimiento económico en el largo plazo.

Sin embargo, hay quienes cuestionan esta mirada y afirman que dicho escenario es cada vez menos factible, a raíz de la fragilidad que se deriva de un sistema financiero menos estable y una economía más cíclica. Esto resulta especialmente problemático si tenemos en cuenta el enfriamiento de la tasa potencial de crecimiento a largo plazo, que a su vez significa que la probabilidad de caer en recesión es mayor. Por si no fuese suficiente, hay que tener en cuenta que el margen de actuación ante futuras crisis es ahora más pequeño, ya que venimos de ver la aplicación de medidas de lo más extraordinarias en ámbitos como la fiscalidad o la política monetaria.

¿Cuánta desigualdad hay en Estados Unidos?

No hay mucho debate sobre el hecho de que el reparto de la tarta se está volviendo más desigual en Estados Unidos. Más de la mitad de la renta nacional va al quintil superior de ingresos y más del 20 por ciento acaba en las manos del 5 por ciento que más gana. De hecho, la cuota de la renta

nacional que maneja el quintil superior ha aumentado en 7 puntos porcentuales durante los treinta últimos años, en contraste con la caída que han vivido los demás grupos de renta. El coeficiente de Gini basado en medir la desigualdad de ingresos del mercado refleja esta tendencia y arroja un crecimiento continuado durante dicho período, si bien hay que advertir que este indicador tan popular no considera el impacto de los impuestos o las transferencias fiscales.

El reparto de la riqueza es aún más desigual. Casi tres cuartos de la riqueza de los hogares está en manos del quintil de mayor renta.[2] Este porcentaje ha aumentado en 10 puntos porcentuales durante los últimos veinte años, de modo que la concentración de riqueza entre los más ricos ha ido a más, precisamente coincidiendo con un mayor endeudamiento de los hogares de renta media o baja.

Es importante destacar que la acción de gobierno ayuda a aminorar estas desigualdades de renta y riqueza. El coeficiente de Gini que mide los ingresos antes de impuestos e incluye el impacto de las transferencias sociales no ha vivido grandes cambios en los tres últimos lustros, y los ingresos después de impuestos tampoco reflejan grandes transformaciones en el Gini a lo largo de las dos últimas décadas. Los últimos cambios en la política fiscal contribuyen a apuntalar esta situación, ya que ha aumentado la carga fiscal de los hogares de mayor renta y riqueza. Hará falta tiempo, eso sí, para que estas medidas se reflejen en las estadísticas de desigualdad.

TABLA 16.1 **La desigualdad de renta, explicada.**

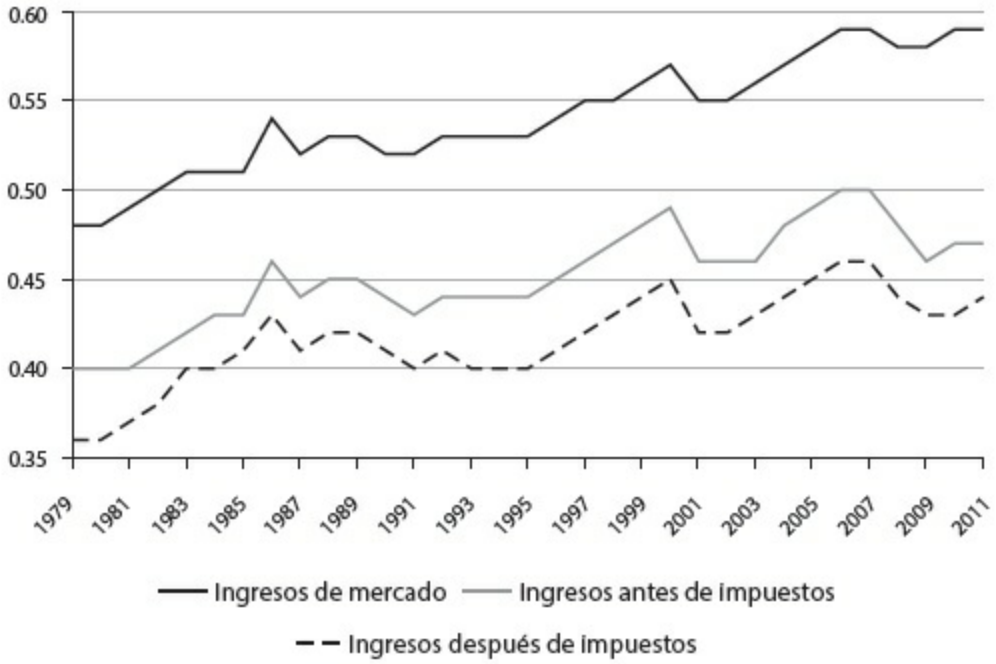
Variable dependiente	**Desigualdad media-mediana**	**Coeficiente de Gini**
Modelo	Primera diferencia	Primera diferencia
Efectos fijos	Década	Década
Años	1980, 1990, 2000, 2010	1980, 1990, 2000, 2010
Tamaño de la muestra	153	153
Variables explicativas:		
Peso de la tecnología en el empleo		
Coeficiente	0,526	NS

Valor	P 0,005	NS
Peso de la industria en el empleo		
Coeficiente	-0,0098	-0,001
Valor	P 0,281	0,0085
Peso de la población en edad de trabajar sobre el total		
Coeficiente	NS	-0,0046
Valor P	NS	-0,0005
Peso de la población con título universitario		
Coeficiente	NS	0,0013
Valor P	NS	0,0341
Peso de la inmigración poco cualificada		
Coeficiente	0,0189	0,0016
Valor	P 0,067	0,0013
Peso de la inmigración altamente cualificada		
Coeficiente	0,0486	NS
Valor P	0,0332	NS
Tasa de afiliación sindical		
Coeficiente	NS	-0,0012
Valor P	NS	0
R2 ajustada	0,191	0,753

Nota: NS significa que la estadística no es significativa.
Fuentes: Censo, BEA, BLS, Moody's Analytics.

El consumo de los hogares también refleja una situación de desigualdad: el quintil más alto supone más de la mitad del gasto y el 5 por ciento de más renta acumula un tercio del consumo total. Sin embargo, su evolución en los quince últimos años no refleja un cambio a peor.[3] El aumento del endeudamiento privado sostenía el incremento de la demanda entre las rentas medias y bajas, pero los niveles de gasto se han mantenido tras el estallido de la Gran Recesión, en pleno proceso de desapalancamiento.

FIGURA 16.1 **Evolución de la desigualdad.**



Fuentes: Oficina Presupuestaria del Congreso, Moody's Analytics.

Explicar la desigualdad

Las fuerzas que generan el aumento de las diferencias en la distribución de renta son complejas y difíciles de identificar cuantitativamente. Para mejorar el modelo de Moody's Analytics que estudia la distribución de la renta, hemos realizado distintos análisis econométricos que toman como referencia la desigualdad de renta de los distintos territorios de Estados Unidos. Hablamos, por tanto, de una muestra rica en datos que, además, cubre un extenso período.

TABLA 16.2 **La desigualdad de renta, explicada.**

Variable dependiente	**Desigualdad media-mediana**	
Período de estimación	1967 a 2014	
Estimación	Mínimos cuadrados	
Variables explicativas	**Coeficiente**	**T Estadística**
Constante	5,296	29,97

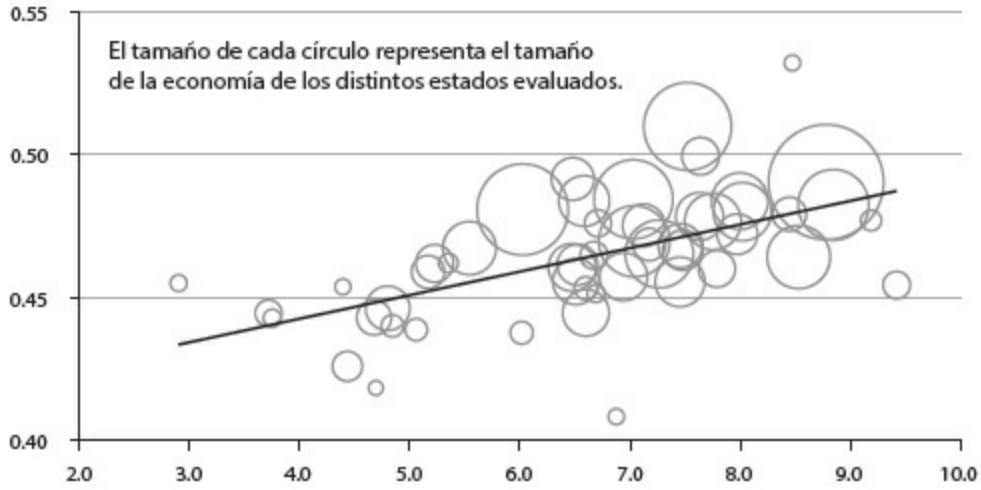
Peso de la población en edad de trabajar	-0,061	-17,49
Crecimiento en el equipamiento con capacidad de procesar información	-0,025	-9,11
Tasa neta de exportaciones sobre PIB	-0,026	-7,19
Peso de la industria en el empleo	-0,011	-2,25
Tasa de afiliación sindical	-0,051	-8,48
Brecha de desempleo	0,006	1,91
R2 ajustada	0,98	
Estadística Durbin-Watson	0,365	

Nota: Las variables del modelo están cointegradas. Dado que hablamos de un modelo de la desigualdad de renta a largo plazo, esto permite emplear estimaciones de mínimos cuadrados. El error estándar se mide según el estimador de Newey-West.
Fuentes: Censo, BEA, BLS, Moody's ANalytics.

Se han calculado los coeficientes de Gini y la ratio que compara el ingreso de los hogares con el ingreso mediano (la llamada desigualdad media-mediana). El Gini muestra una mayor estabilidad, con una correlación de 0,91 en las distintas décadas estudiadas (1980, 1990, 2000 y 2010). Por el contrario, la desigualdad media-mediana arroja una correlación más baja, de 0,66. Hemos buscado incorporar distintos factores y el único que arroja un claro efecto en la evolución del Gini es el desempleo, algo que no sólo tiene sentido intuitivamente sino que también se refleja cuando plasmamos los datos en gráficos (ver 16.2).

Los modelos que estudian los cambios en la desigualdad a largo plazo suelen tener éxito a la hora de identificar otros factores que afectan a la desigualdad. En el caso de nuestro modelo, tomamos como referencia los datos de renta y riqueza de los cincuenta territorios de Estados Unidos, a los que se suman los números del Distrito de Columbia. La muestra cubre el período que va de 1980 a 2010 e incluye 153 observaciones. Las regresiones se han hecho ajustando los datos al peso de la población.

GRÁFICO 16.2 **El vínculo entre desigualdad y desempleo.**



Fuentes: BLS, Moody's Analytics.
Nota de la gráfica: El tamaño de cada círculo representa el tamaño de la economía de los distintos estados evaluados.

El empleo en la industria tiene un papel relevante en la determinación de la desigualdad de renta. Por lo general, el sector secundario es una fuente de empleo medio con sueldos decentes, pero los trabajadores que pierden esta ocupación suelen tener dificultades para encontrar nuevas salidas laborales, sobre todo por su mayor edad. Además, medir el peso del empleo industrial es un buen *proxy* para aproximarnos al efecto de la globalización, cuyo golpe para estos segmentos de actividad es mucho mayor que en otros campos de la empresa.

También hay que considerar los niveles de cualificación de los inmigrantes que llegan al país, apoyándonos en los datos micro que aportan sondeos como la American Community Survey. Tiene especial relevancia el peso de la población inmigrante poco cualificada, puesto que un mayor volumen redunda en una presión a la baja de los salarios, lo que afecta especialmente a quienes menos ganan.

Hay otros factores que influyen en la desigualdad que no pueden quedarse fuera del modelo. Por eso, como vemos en la tabla 16.1, se han considerado el peso de la tecnología en el empleo, la tasa de afiliación sindical, el peso de la población que ha completado estudios universitarios o la presencia de inmigrantes altamente cualificados. Otra variable que hay que tener en cuenta es la del porcentaje de la población que está en edad de trabajar. Una

población envejecida tiene menos ingresos y consume más su patrimonio, lo que tiene el efecto de exacerbar la desigualdad. Además, esta métrica nos permite estudiar los cambios en la tasa de dependencia. Un descenso en la misma es positivo para el crecimiento y la prosperidad.

La causalidad puede aplicarse a un lado y a otro en este tipo de modelos, pero el efecto suele ser más poderoso en una única dirección. Por ejemplo, es poco probable que una elevada desigualdad reduzca el peso del empleo industrial, aminore la tasa de afiliación sindical, aumente el peso de la tecnología o baje el porcentaje de la población en edad de trabajar. Otra cosa es que ocurra al revés. Sin embargo, en aspectos como la inmigración o la preparación académica sí parece que las variables se afectan en ambas direcciones: inciden en la desigualdad y la desigualdad incide en ellas.

Igualmente, hay factores que inciden en una medición de la desigualdad pero no en otra, y viceversa. La inmigración cualificada aumenta la desigualdad media-mediana, mientras que la educación empuja al alza el Gini. Es posible que ambos indicadores recojan el efecto que tiene en la desigualdad el avance formativo de una parte de la sociedad. En ambos casos influye también el cambio tecnológico, medido aquí como el empleo en dicha industria.

En suma, considerando el modelo que hemos construido a nivel estatal, los resultados sugieren que el aumento de la desigualdad en la distribución de la renta se explica por factores demográficos, por el ritmo de avance del cambio tecnológico y la globalización y por las condiciones del mercado de trabajo.

La desigualdad en clave nacional

Aunque los modelos aplicados a la desigualdad en clave estatal resultan útiles para identificar qué factores influyen en las diferencias de ingresos, no podemos recurrir a ellos con el mismo éxito a la hora de hacer proyecciones macro. Muchos de los factores no pueden estimarse fácilmente a nivel estatal, como en el caso del cambio tecnológico o la globalización. Por tanto, el modelo aplicado por Moody's Analytics en la distribución de la renta a nivel

nacional guarda coherencia con el modelo aplicado a los distintos territorios de la Unión, pero se diferencia porque no considera aquellas limitaciones inherentes a un estudio de alcance nacional.

En clave nacional, el modelo de Moody's Analytics toma como referencia la ratio media-mediana referida a la desigualdad, mientras que el impacto de los cambios demográficos en la inequidad queda reflejado por el estudio de la población en edad de trabajar (tabla 16.2), que constituye el factor más relevante para estudiar los cambios futuros en los niveles de desigualdad.

El cambio tecnológico aparece en el modelo a través del estudio de los cambios en el deflactor de precios de los equipos de procesamiento de información. Un aumento en este indicador sugiere cambios cualitativos en esta tecnología tan relevante.[4] Los rápidos avances tecnológicos observados durante el *boom* tecnológico de finales de la década de 1990 y comienzos de la de 2000 resultó en un rápido descenso del deflactor, pero esa tendencia se ha frenado en los últimos años, lo que sugiere una desaceleración en los avances tecnológicos, si bien hay otros factores en juego.

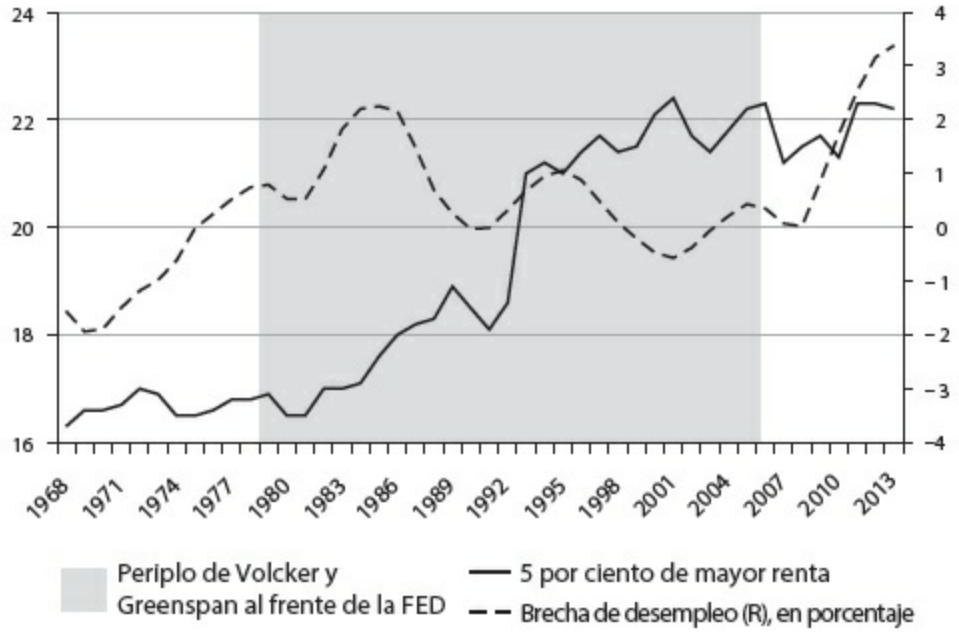
Un cambio tecnológico más veloz, medido a través de bajadas más significativas en el deflactor, resulta en una distribución de la renta más desigual, lo que viene respaldado por numerosos estudios que señalan que los avances tecnológicos son especialmente duros para quienes están trabajando en empleos de nivel medio. Metafóricamente, se dice que son trabajos reemplazables por códigos informáticos. Quienes sufren la pérdida de empleo ligada a estos procesos suelen recalar en trabajos peor pagados, por falta de habilidades y preparación que les permita seguir el camino inverso y ganar un sueldo mayor en su nueva ocupación. Ni que decir tiene que quienes logran desarrollar los códigos informáticos en cuestión viven el fenómeno opuesto y aumentan significativamente sus ingresos.[5]

El impacto de la globalización en la distribución de la renta queda planteado en el modelo a través del estudio de la tasa neta de exportaciones sobre el PIB y también mediante el estudio del porcentaje del empleo asignado al sector industrial. La economía estadounidense se volvió mucho más global a comienzos de 1980, coincidiendo con los últimos superávits comerciales de la economía del país. Los avances en campos como la logística y el transporte se

han sumado a los acuerdos de apertura comercial, con el resultado de una clara apertura económica hacia el resto del mundo. El déficit comercial llegó a niveles récord en los años previos a la Gran Recesión, aunque el proceso de globalización se ha estancado desde entonces, ante la falta de nuevos tratados comerciales y el impacto de la crisis económica. Además, en la medida en que la base industrial estadounidense está ahora plenamente integrada en la economía global, el margen de globalización se antoja estrecho en el sector secundario, de modo que los nuevos procesos de apertura al mundo tendrán que llegar en el ámbito de los servicios y la información.

El modelo también estudia la brecha de desempleo, que es la diferencia entre la tasa de paro actual y el nivel natural de paro de la economía. Además, se mide el peso de la afiliación sindical entre el total de trabajadores en activo. No sorprende que la brecha de desempleo haya sido más o menos positiva desde mediados de la década de 1970 hasta mediados de la de 2000, coincidiendo con el aumento de la desigualdad de renta (gráfico 16.3).

GRÁFICO 16.3 **A mayor brecha de desempleo, más desigualdad.**



Fuentes: Censo, BLS, Moody's Analytics.

No hay que ignorar, por otro lado, el rol que está teniendo la política monetaria, que desde la década de 1970 se ha centrado en aminorar una inflación que, por aquel entonces, había alcanzado niveles muy altos. A comienzos de la década de 1980, Paul Volcker tomó medidas drásticas contra el aumento de precios, y su sucesor al frente de la Reserva Federal, Alan Greenspan, siguió una estrategia que denominó de «desinflación oportunista». Bajo este marco, la FED siguió reduciendo la inflación, pero en un contexto de menores salarios para las rentas medias y bajas.

También hay que considerar el impacto que ha tenido el colapso de la afiliación sindical en la distribución de la renta. El poder de los trabajadores frente a los empresarios se ha visto mermado, lo que redunda en un menor margen para negociar subidas salariales u otras mejoras compensatorias. En 1960, uno de cada cuatro trabajadores estaba afiliado a un sindicato, pero ese porcentaje había caído a uno de cada cinco en 1980. Poco después, el presidente Ronald Reagan rompió el sindicato de controladores aéreos, un golpe muy simbólico a las centrales de trabajadores. Hoy, apenas uno de cada diez ocupados está en un sindicato, un porcentaje que se ha mantenido constante desde hace una década.

En el modelo que estudia la desigualdad a nivel nacional no se incluye el rol de la inmigración foránea, tanto la más preparada como la menos cualificada. Esto es así porque es mucho más complejo hacer este estudio en clave nacional que en clave estatal. Por otro lado, la tendencia a largo plazo apunta a un aumento de la inmigración más cualificada, lo que tendría el impacto de aminorar las diferencias de renta.

Comportamiento de los consumidores

Hay muchas vías mediante las que un reparto menos equitativo de la renta y la riqueza puede tener un impacto significativo en el conjunto de la economía. Quizá la influencia más relevante es la que puede darse en los datos agregados de consumo y ahorro. Sin embargo, no es fácil detallar y concretar estas dinámicas. Lo que sí sabemos es que los hogares de menores ingresos tienen una mayor propensión a gastar sus ingresos, del mismo modo que las familias

de más patrimonio tienen una mayor propensión a consumir con cargo a su riqueza y no tanto a sus ingresos. Por tanto, no está claro de qué modo exacto influye la desigualdad en los niveles agregados de consumo y ahorro.

En la tabla 16.3 se exponen los datos que ha recogido Moody's Analytics sobre los patrones de consumo de los distintos grupos de ingresos y riqueza. Hay dos años de referencia: 1980 y 2015. Para todos los indicadores se desglosa el patrón de gasto del 20 por ciento de mayor renta o patrimonio, así como el resultado conjunto del 80 por ciento restante. La propensión marginal al consumo difiere claramente: las rentas bajas consumen un mayor porcentaje de sus ingresos, mientras que las altas hacen lo propio con su patrimonio. Hay evidencia que apunta a que el efecto de la riqueza ha cambiado sustancialmente desde que estalló la crisis, punto al que se refieren párrafos posteriores.

Si multiplicamos la propensión marginal al consumo por los niveles de renta y riqueza de cada grupo de ingresos, obtenemos los niveles de gasto de quienes más ganan y del resto. En términos agregados, la suma del consumo total era de 1,7 billones de dólares en 1980, pero había subido hasta 12,4 billones en 2015. Si asumiésemos que no hubo un aumento de la desigualdad de renta o riqueza, la cifra total en 2015 sería de 12 billones. Por tanto, el impacto total del aumento de la inequidad no es muy significativo en las cifras agregadas de consumo y ahorro. Además, incluso si la desigualdad redujese el consumo más de lo que indican estas cifras, eso supondría que el ahorro agregado sería más alto. A largo plazo y con una situación de pleno empleo, ese repunte del ahorro tendría el impacto de soportar un aumento de la inversión, lo que a su vez redundaría en mayores niveles de crecimiento económico.

TABLA 16.3 **Desigualdad y consumo.**

	1980	**2015**
Gasto en consumo agregado (en billones de dólares)	1,7	12,4
Gasto en consumo ligado a la renta de los hogares (en billones de dólares)		
20 por ciento de mayor renta	0,42	3,30
80 por ciento restante	0,84	4,96
Propensión marginal al consumo ligada a la renta	0,63	0,61

20 por ciento de mayor renta	0,48	0,48
80 por ciento restante	0,75	0,75
Ingresos de los hogares (en billones de dólares)	2,0	13,5
20 por ciento de mayor renta	0,9	6,9
80 por ciento restante	1,1	6,6
Gasto en consumo ligado al patrimonio de los hogares (en billones de dólares)		
20 por ciento de mayor patrimonio	0,41	4,09
80 por ciento restante	0,00	0,00
Propensión marginal al consumo ligada al patrimonio	0,041	0,048
20 por ciento de mayor patrimonio	0,065	0,065
80 por ciento restante	0,000	0,000
Riqueza de los hogares (en billones de dólares)	10	85
20 por ciento de mayor patrimonio	6	63
80 por ciento restante	4	22

Fuentes: BEA, Reserva Federal, Moody's Analytics.

Una lección que pueden sacar los políticos es que tiene sentido centrarse en desarrollar políticas que aumenten la renta disponible después de ingresos de los hogares con sueldos más bajos, pero también es apropiado centrarse en aumentar la riqueza neta de las familias más acaudaladas. Éste es el tipo de políticas que se han implementado a raíz de la Gran Recesión. Por el lado de las rentas bajas han aumentado las ayudas a los desempleados y las exenciones en las cotizaciones sociales. Por el lado de las rentas altas, los programas de expansión cuantitativa de la Reserva Federal han evitado un desplome adicional de los precios inmobiliarios o de los valores bursátiles.

Un modelo del consumo realizado según el nivel de ingresos

La conexión entre la desigualdad y los niveles agregados de consumo y ahorro puede ser débil, pero en cualquier caso viene incluida en el modelo de Moody's Analytics. El gasto de los consumidores en cada quintil de la

distribución de la renta se deduce de más de veinticinco años de datos recogidos por la Encuesta de Gasto de los Consumidores que elabora la Oficina de Estadísticas del Trabajo (tabla 16.4).[6]

El gasto en consumo per cápita medido por quintil de renta viene determinado por el ingreso per cápita de cada uno de estos grupos, pero también por su *stock* de riqueza, su propiedad inmobiliaria y la eventual carga de deuda que soporta cada hogar. La distribución de la renta y la riqueza está vinculada al gasto en consumo, puesto que los niveles de ambos indicadores en cada uno de los tramos están determinados, a su vez, por las cotas agregadas de renta y riqueza, así como por la desigualdad media-mediana.

TABLA 16.4 **Explicación del gasto de los consumidores según su nivel de ingresos (por quintiles).**

Variable dependiente	**Gasto per cápita de los consumidores**	
Período estimado	1987 a 2014	
Estimación	La estimación lineal es una matriz de ponderación de un solo paso	
Variables explicativas	**Coeficiente**	**T Estadística**
Constante	3,044	19,370
Ingreso per cápita, primer quintil	0,861	21,840
Ingreso per cápita, segundo quintil	0,759	24,710
Ingreso per cápita, tercer quintil	0,743	30,210
Ingreso per cápita, cuarto quintil	0,622	9,350
Ingreso per cápita, quinto quintil	0,485	8,080
Stock de riqueza, quinto quintil	0,094	4,600
Servicio de deuda por hogar, primer quintil	-0,023	-1,890
Riqueza inmobiliaria, cuarto y quinto quintiles	0,072	1,650
Efectos fijos, primer quintil	-0,733	
Efectos fijos, segundo quintil	-0,412	
Efectos fijos, tercer quintil	-0,349	
Efectos fijos, cuarto quintil	0,252	
Efectos fijos, quintil quintil	1,250	

R2 ajustada	0,995
Estadística Durbin-Watson	0,733

Nota: Las variables del modelo están cointegradas. Dado que hablamos de un modelo de la desigualdad de renta a largo plazo, esto permite emplear estimaciones de mínimos cuadrados. El error estándar se mide según el estimador de Newey-West.
Fuentes: Censo, BEA, BLS, Moody's Analytics.

La propensión marginal al consumo de la renta disponible después de impuestos es mucho mayor entre grupos de menores ingresos, como cabría esperar. Para aquellos que están en el 20 por ciento de menos ingresos, este indicador es de 0,86, casi duplicando el 0,48 del 20 por ciento que más gana.

Los precios de la bolsa sólo afectan al consumo del quintil superior, con un efecto riqueza estimado en una relación 100/9,4. Esto significa que si la riqueza invertida en bolsa aumenta en un dólar, el gasto en consumo del 20 por ciento más acaudalado sube en 9,4 céntimos. En suma, el efecto riqueza agregado para el conjunto de los consumidores ronda la relación 100/2, tanto en nuestro modelo como en otras estimaciones econométricas sobre la materia.[7]

En cuanto al efecto riqueza que tiene el patrimonio inmobiliario, su incidencia se hace notar en los dos quintiles superiores (el 40 por ciento mejor posicionado en la distribución). Se estima una relación 100/7 que cae a 100/3 cuando analizamos el conjunto de los consumidores. Aquí sí vemos que nuestras estimaciones son menores a la de la mayoría de los trabajos realizados, si bien el grueso de dichos estudios se hizo en plena burbuja inmobiliaria, antes del pinchazo y de la crisis financiera.

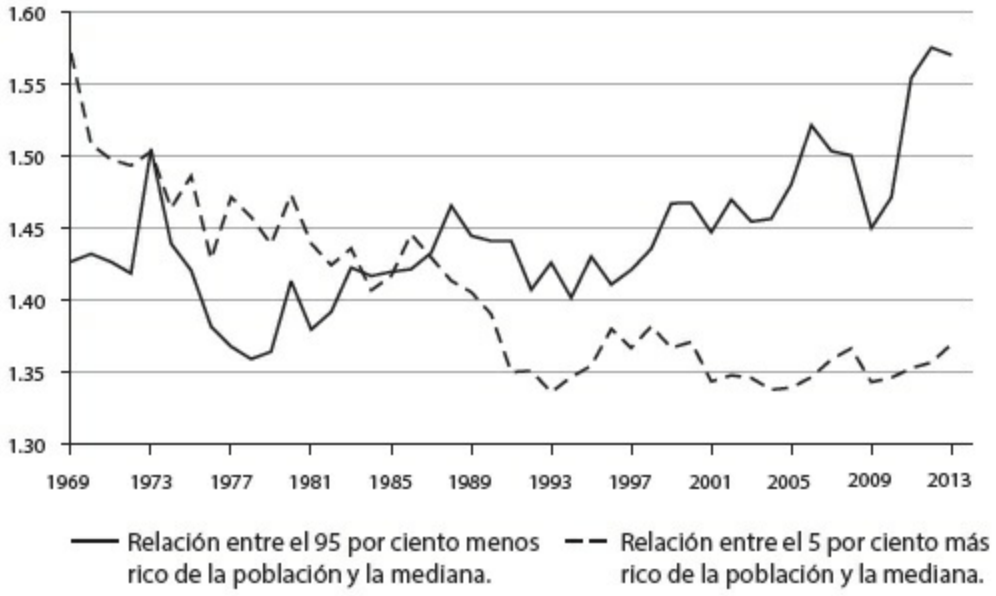
En cuanto a la carga de la deuda, medida como el porcentaje de la renta disponible después de ingresos que los hogares dedican a cumplir sus compromisos de pago, los datos nos dicen que también afecta al gasto en consumo, pero sólo entre el 20 por ciento de menores ingresos. Puede que esto resulte llamativo, puesto que los procesos de endeudamiento y desapalancamiento han afectado a todos los tramos de renta. Sin embargo, aunque se han hecho pruebas con otros indicadores, el equipo de Moody's Analytics sigue llegando a las mismas conclusiones.

Gasto público

Una distribución menos equitativa de la renta y la riqueza también puede golpear el crecimiento si constriñe el gasto público en educación e infraestructuras. El desarrollo formativo de la población es muy importante para la productividad y el crecimiento a largo plazo. También la infraestructura desempeña un papel vital, puesto que los negocios y los hogares necesitan suministros, telecomunicaciones, transporte, etcétera.

Es difícil estimar el vínculo entre desigualdad de renta, infraestructuras públicas, productividad y potencial económico. Podríamos pensar, por ejemplo, que los ricos cambian las reglas del juego para reducir la carga fiscal, lo que a su vez redunda en menos gasto público en estos campos. Sin embargo, lo cierto es que los ingresos fiscales, medidos según su peso sobre el PIB, están en niveles similares al promedio de largo plazo, de modo que no parece que se cumpla esta hipótesis.[8] Podríamos pensar también que la desigualdad reduce la financiación de la educación a base de crear niveles muy distintos de recaudación en concepto de gravámenes a la propiedad, vitales para las cuentas públicas de las administraciones estatales, que a su vez son las responsables de los programas educativos. Como vemos en el gráfico 16.4, la ratio que mide el ingreso per cápita de los condados más ricos de Estados Unidos arroja un creciente desacople con el resto de las provincias, de modo que las zonas más prósperas del país tienen cada vez más ventajas económicas. A largo plazo, esta dinámica coincide con el estancamiento de la desigualdad entre los tramos de rentas más bajas, lo que supone un enquistamiento de las diferencias.

GRÁFICO 16.4 **El despegue de los condados más ricos.**



Fuente: BEA, Moody's Analytics.

TABLA 16.5 **Cambios en el patrón de ahorro de los hogares de mayor renta.**

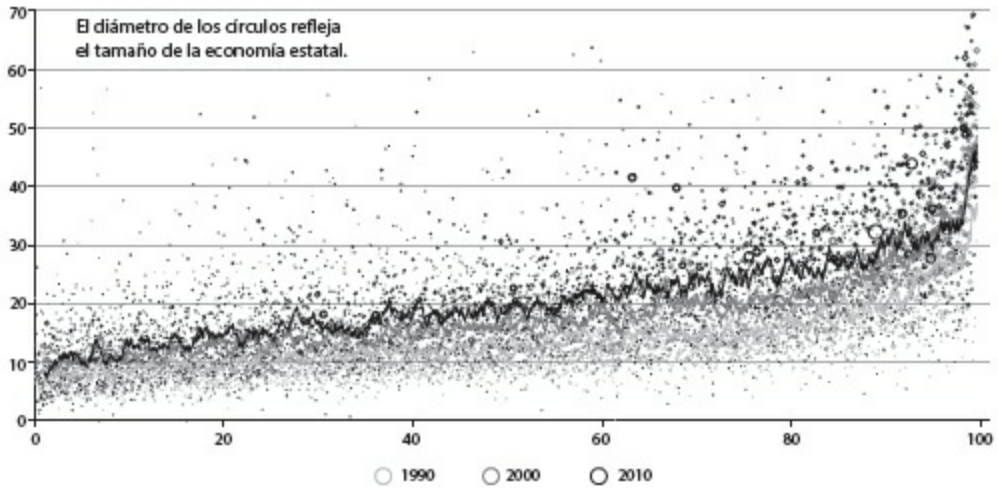
	Tasa de ahorro personal					Cambio en la tasa de ahorro personal			
	Pre-burbuja 1990-1994	Burbuja bursátil 1995-1999	Burbuja inmobiliaria 2000-2007	Gran Recesión 2008-2009	Recuperación 2009-2015	1995-1999 vs 1990-1994	2000-2007 vs 1995-1999	2008-2009 vs 2000-2007	2009-2015 vs 2008-2009
Población total	10,2	7,1	3,0	9,9	8,7	-3,0	-4,2	-7,0	-1,2
Tramo de la distribución de ingresos									
Renta: 0 %-39,9 %	5,7	6,7	3,0	3,8	4,8	1,0	-3,8	0,8	1,0
Renta: 40 %-59,9 %	4,6	3,0	-0,3	2,5	5,6	-1,6	-3,3	2,8	3,1
Renta: 60 %-79,9 %	6,1	3,3	0,0	2,9	6,5	-2,8	-3,3	3,0	3,5
Renta: 80 %-94,9 %	10,1	6,4	1,7	7,3	9,9	-3,7	-4,7	5,6	2,6
Renta: 95 %-100 %	17,5	12,4	6,7	19,2	11,0	-5,2	-5,6	12,4	-8,2
	Ahorro (en miles de millones de dólares)					Cambio en el ahorro (en miles de millones de dólares)			
Población total	483,0	453,3	269,1	1127,7	1060,9	-47,6	-166,2	858,6	-66,8
Tramo de la distribución de ingresos									
Renta: 0 %-39,9 %	27,6	43,2	20,7	40,8	58,0	15,6	-22,5	20,1	17,2
Renta: 40 %-59,9 %	27,5	24,0	-8,3	33,1	76,3	-3,6	-32,3	41,4	43,2
Renta: 60 %-79,9 %	59,7	40,3	-2,9	61,0	143,6	-19,4	-43,2	63,9	82,6
Renta: 80 %-94,9 %	126,1	100,4	34,8	190,6	303,2	-25,6	-65,6	155,8	112,6
Renta: 95 %-100 %	242,0	227,4	224,7	802,1	479,7	-14,7	-2,7	577,4	-322,4

Nota: Se facilitará, bajo petición, una descripción de la metodología empleada para estimar los niveles de ahorro según el tramo de renta.
Fuentes: BEA, Reserva Federal, Moody's Analytics.

Ese despegue patrimonial de unas áreas frente a otras también se plasma en los resultados académicos. Los condados de más renta tienen también mejores resultados en la educación, y la brecha en este campo ha ido a más con el paso de los años. Lo podemos ver en la tabla 16.5, que compara la renta per cápita de los condados con los resultados académicos reflejados en los censos de 1990 y 2000 o el Sondeo de Comunidades Americanas de 2010. También si realizamos una regresión, el modelo indica que los condados de más renta en el año 2000 tenían en 2010 un peso mucho mayor en el porcentaje de licenciados universitarios con una edad de entre 25 y 34 años.

Es probable que la causalidad entre desigualdad y logros académicos sea bidireccional. Los hogares en las comunidades de mayor renta envían a sus hijos a la universidad con mayor frecuencia. Como consecuencia, esos condados atraen a más trabajadores cualificados, lo que redunda en un crecimiento económico más fuerte. Pero es problemático desentrañar el funcionamiento preciso de esa dinámica, sobre todo por lo difícil que es estimar el impacto que puede tener en la productividad en el potencial de la economía.

FIGURA 16.5 **Los condados de mayores ingresos tienen una población más preparada académicamente.**



Fuente: Oficina del Censo, Moody's Analytics.

Pese a estas dificultades econométricas, los logros académicos vienen reflejados en el modelo de Moody's Analytics de forma parcial, gracias a la medición media-mediana de la desigualdad. El modelo refleja que unos mayores niveles formativos llevan a un aumento del crecimiento de la productividad y también a un repunte del potencial de crecimiento económico a largo plazo. Al mismo tiempo, una mayor desigualdad media-mediana redunda en menos logros formativos, menos productividad y menos potencial de crecimiento económico a largo plazo.

Estabilidad financiera

La conexión entre desigualdad y desempeño económico también puede dejarse notar en el sistema financiero. Nadie niega que la crisis financiera y la Gran Recesión han tenido mucho que ver con el fuerte aumento del endeudamiento de los hogares de rentas bajas, ocurrido al calor de la burbuja inmobiliaria.

Este desapalancamiento parece evidente cuando repasamos la fuerte caída del ahorro personal en los años previos al colapso financiero. Si combinamos datos de la Encuesta de Consumidores de la FED con información de la contabilidad financiera de Estados Unidos, podemos estimar cómo se comportó el nivel de ahorro en cada tramo de ingresos. La conclusión

es clara: el ahorro venía cayendo significativamente en todos los tramos de renta desde comienzos de la década de 2000 (tabla 16.5). De hecho, el 80 por ciento de menores ingresos no registró un ahorro neto en dicho período y los quintiles centrales de la distribución arrojaron tasas negativas, lo que significa que dichos niveles de renta gastaban por encima de sus ingresos, bien vendiendo activos, bien endeudándose (si tenemos en cuenta el rápido crecimiento de la deuda durante este período, lo más probable es que el endeudamiento fuese la principal vía para financiar este aumento del consumo).

Es difícil determinar si estas pautas de ahorro y endeudamiento están vinculadas a la subida de la desigualdad de renta y riqueza. Hay quienes argumentan que la dinámica de estos años buscaba mantener el nivel relativo de consumo: los hogares de menos ingresos descuidaban su estabilidad financiera y se endeudaban para seguir gastando como hacían sus vecinos de mayor renta. Sin embargo, los estudios empíricos sobre esta materia sugieren que este supuesto teórico no se cumplió en la práctica.[9]

Otra posibilidad es que el aumento de la desigualdad de renta y riqueza en las décadas de 1980 y 1990 tuvo el efecto de crear más restricciones crediticias entre las familias. Cuando esas limitaciones se relajaron en la década de 2000 (por ejemplo, con una mayor facilidad para acceder al crédito hipotecario), el resultado fue un aumento significativo e insostenible de la deuda de los hogares, con efectos que terminaron siendo catastróficos para la estabilidad financiera.

El daño económico generado por la Gran Recesión ha sido muy significativo. Ha hecho falta prácticamente una década para que la economía vuelva a registrar una tasa cercana al pleno empleo y para que veamos un nivel de PIB cercano al observado antes del pinchazo. Las recesiones reducen el potencial económico, aminorando la productividad y golpeando a la fuerza laboral. Además, cuanto más graves son las crisis, más duro es el daño al potencial de crecimiento.

El riesgo de una crisis financiera similar en el futuro se ha reducido significativamente, sobre todo gracias a cambios regulatorios en el sistema financiero que han entrado en vigor como respuesta a la recesión. La ley Dodd-Frank requiere que los bancos estadounidenses aumenten

significativamente sus reservas de capital, actúen con mayores colchones de liquidez y tengan más cuidado a la hora de conceder nuevos préstamos. Pero estos cambios también tendrán el resultado de endurecer el acceso al crédito para las familias de menos renta y patrimonio.

No obstante, también es cierto que la esfera de la banca en la sombra, mucho menos regulada, está trabajando para encontrar nuevas formas de crecer en dichos segmentos crediticios. Esto, combinado con una distribución más desigual de la renta y la riqueza, podría sentar las bases para una nueva crisis.

Esta posibilidad viene reflejada en el modelo de Moody's Analytics, en particular en distintos escenarios ligados a la situación crediticia de las familias. Un aumento de la desigualdad combinado con un mayor acceso al crédito puede tener el impacto de aumentar significativamente la deuda de los hogares, lo que redunda en una carga de gastos financieros más altos que puede terminar engendrando un nuevo agujero en el sistema bancario, en el caso de que vuelva a darse una morosidad creciente.

Bajo la mayoría de los supuestos, la desigualdad no tiene un impacto significativo en la evolución del crédito, la salud del sistema financiero o el desempeño de la economía. Sin embargo, en escenarios en los que el aumento de la desigualdad confluye con préstamos poco cautelosos, sí cabe pensar que estas dinámicas generan un sesgo proendeudamiento entre las familias. En un escenario así, caer en recesión puede derivar en una crisis de calado.

Ciclos económicos

La economía también puede ser más cíclica, con decisiones más frecuentes, como resultado de la mayor concentración de renta y riqueza. Esto es así, entre otros motivos, porque el comportamiento procíclico del ahorro que se observa entre las rentas altas y los grandes patrimonios puede verse alterado. En este segmento, el ahorro aumenta y el consumo se reduce en tiempos de crisis, mientras que ocurre todo lo contrario en los periplos de recuperación y crecimiento.

Dicho comportamiento queda reflejado en la tabla 16.5. Para los hogares que entran en el 5 por ciento de mayores ingresos, su tasa de ahorro cayó significativamente en la burbuja tecnológica de la década de 1990 y volvió a descender en la inmobiliaria de la de 2000. Entre la década de 1990 y comienzos de la de 2000, la tasa de ahorro de dicho colectivo bajó más de 10 puntos porcentuales. Con el estallido de la Gran Recesión, estos hogares de altos ingresos redujeron significativamente sus niveles de gasto y aumentaron de forma dramática sus ahorros. De hecho, el nivel de ahorro se situó cerca del 20 por ciento de la renta obtenida. Esta reversión tan acusada en los niveles de consumo no hizo más que aumentar la gravedad de la crisis.

La recuperación económica que siguió también ha tenido mucho que ver con un patrón de gasto más relajado por parte de los hogares de altos ingresos. Su tasa de ahorro se normalizó precisamente cuando el resto de los niveles de ingresos hacía todo lo contrario, con ánimo de reducir su apalancamiento. En términos globales, la tasa agregada de ahorro entre todos los niveles de renta apenas se ha reducido marginalmente desde que estalló la crisis.

La naturaleza cíclica del ahorro de los ricos es consistente con distintas variables del efecto riqueza. De entrada, conforme aumenta o cae el valor de sus activos, sus patrones de gasto y de ahorro irán a más o a menos. Así, el efecto riqueza ligado al mercado bursátil parece haber alcanzado niveles muy altos en comparación con los estándares históricos, sobre todo ahora que la generación del *baby boom* se acerca a los años de la jubilación. En esta cohorte de ingresos, los niveles de consumo y de ahorro son especialmente sensibles a los movimientos y fluctuaciones de los precios de la bolsa, ya que el valor de sus carteras de inversión es clave a la hora de asegurarse un mayor bienestar económico de cara a la jubilación.

El aparentemente mayor peso del efecto riqueza ligado a la bolsa parece confirmado cuando establecemos un análisis econométrico. Las funciones de consumo en áreas metropolitanas pueden estimarse a raíz de los datos de ventas de los comercios urbanos, ofrecidos por la industria de la distribución y vinculados a la tasa de empleo en el ámbito del *retail*. Por otro lado, los datos de riqueza financiera (incluyendo depósitos, acciones bursátiles o renta fija) vienen dados por IXI Services, una división de Equifax que toma sus cifras de las principales instituciones financieras. Por último, la propiedad

inmobiliaria puede derivarse de distintas variables: precios del mercado de la vivienda, *stock* de casas disponibles y peso de las deudas hipotecarias registradas por Equifax.[10]

El efecto riqueza en el ámbito bursátil, estimado en datos previos a la crisis financiera, oscila entre 1,6 y 3,6 céntimos, dependiendo de la especificación de cada modelo (tabla 16.6). Como hemos descrito anteriormente, estos niveles son similares al efecto riqueza que detecta el modelo de Moody's Analytics, una vez se ajusta el resultado al consumo en distribución, que constituye prácticamente la mitad del consumo total. Después de la crisis, el efecto riqueza ligado a los precios de la bolsa ha registrado un valor mucho mayor, comprendido entre 11,7 y 14 céntimos. En paralelo, el efecto riqueza ligado a la tenencia de activos inmobiliarios se ha reducido prácticamente a la mitad. Los propietarios de vivienda han salido golpeados de la crisis y ya no muestran la misma disponibilidad de antaño a la hora de financiar mayores niveles de consumo a partir de su capital inmobiliario. Incluso si estuviesen dispuestos a hacerlo, conviene recordar que la situación financiera y crediticia es ahora desfavorable, lo que complica el regreso a este patrón de financiación del consumo.

Una crítica razonable a este análisis sería que resulta un tanto arbitrario comparar los períodos precrisis con los posteriores a la Gran Recesión, una división que suele tomar la segunda mitad de 2007 como el punto de corte. Los precios inmobiliarios tocaron un techo a comienzos de 2006 mientras que la crisis financiera no fue significativa hasta mediados de 2008. Para tener en cuenta esta crítica, hemos realizado una regresión de la función de consumo que abarca 28 cuatrimestres.

Así, vemos que, antes de la Gran Recesión, el efecto riqueza ligado al sector inmobiliario siempre fue mayor que el efecto riqueza ligado a los precios de la bolsa, salvo a finales de la década de 1990, cuando se invierte brevemente este patrón en plena burbuja tecnológica (tabla 16.6). Mientras tanto, en los últimos años vemos que el efecto riqueza ligado a la bolsa ha sido más grande que nunca y mucho más pesado que el efecto riqueza vinculado a los precios inmobiliarios. Por el contrario, el efecto riqueza inmobiliario está en los niveles más bajos desde comienzos de la década de 1990.

TABLA 16.6 **Variaciones del efecto riqueza.**

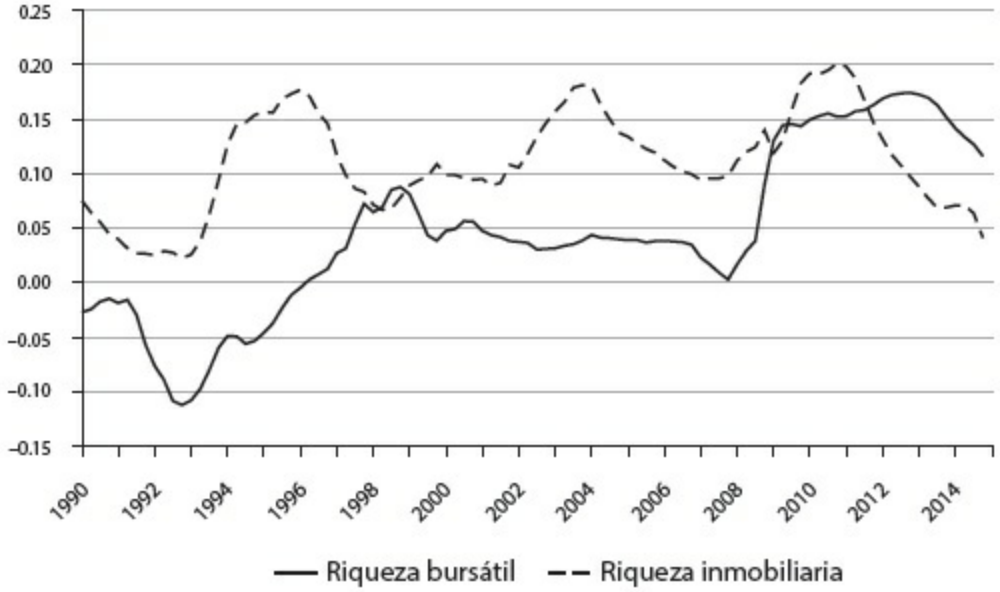
	Modelo básico		**Tendencias de tiempo específicas de áreas urbanas**	
	Pre 2008	**Post 2007**	**Pre 2008**	**Post 2007**
Retraso en el stock de consumo de riqueza	0,016	0,117	0,036	0,140
	(4,26)	(22,46)	(10,90)	(53,20)
Valor del stock inmobiliario	0,092	0,051	0,126	0,053
	(9,91)	(6,08)	(14,79)	(6,52)
Renta	0,523	0,591	0,619	0,603
	(14,03)	(7,41)	(3,07)	(12,76)
Constante	8,851	7,341	12,704	7,023
	(24,68)	(8,13)	(28,34)	(14,03)
N	12,448	10500	12448	10500
R2 zonas urbanas	48,8%	60,2%	84,0%	77,5%

Notas: La serie previa a 2008 cubre Q1 2000 a Q4 2007. La serie posterior a 2007 cubre Q1 2008 a Q4 2014. Todas las especificaciones cubren datos de paneles correspondientes a 389 áreas metropolitanas. La T Estadística aparece entre paréntesis y tiene una relación robusta con las correlaciones arbitrarias intraestatales. Todas las variables están expresadas en unidades reales por hogar.

Fuentes: BEA, IXI, Censo, Moody's Analytics.

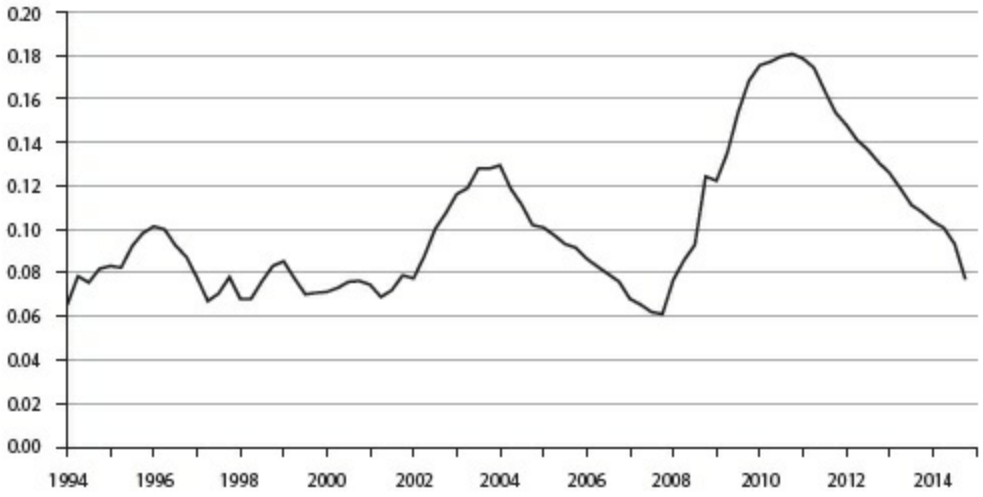
El efecto riqueza total, derivado del peso que tiene el efecto riqueza bursátil inmobiliario, ha fluctuado significativamente desde el estallido de la crisis. En su momento álgido, a finales de 2010, alcanza los 18 céntimos, tal y como reflejan los datos de ventas en el sector de la distribución (gráfico 16.7). La serie, como hemos explicado, cubre un periodo de 28 cuatrimestres que arranca en 2004 y recoge el impacto de la burbuja inmobiliaria y el colapso en los precios de la vivienda y la bolsa. El efecto riqueza total ha venido reduciéndose desde entonces y se sitúa ahora por debajo de los 8 céntimos, con lo que ha regresado a los niveles observados en la década anterior a la burbuja.

FIGURA 16.6 **La inestabilidad del efecto riqueza.**



Fuentes: IXI, Reserva Federal, Censo, Moody's Analytics. Riqueza bursátil Riqueza inmobiliaria

FIGURA 16.7 **Así se normaliza el efecto riqueza agregado.**



Fuentes: IXI, Reserva Federal, Censo, Moody's Analytics.

La naturaleza procíclica del consumo de los ricos puede exacerbarse por la aparentemente mayor volatilidad de los precios de los activos observada después de la crisis. Las oscilaciones en la bolsa parecen ser especialmente pronunciadas, debido a los altos niveles de valoración de las compañías y la

creciente conexión observada con la economía global, sujeta también a oscilaciones y marcada por un entorno monetario internacional que igualmente experimenta movimientos de calado. Los mercados de activos también parecen estar afectados por cierta falta de liquidez en la compraventa. Además, bancos con relevancia sistémica han reducido su operativa de *broker* desde el estallido de la crisis, debido a las mayores exigencias regulatorias, el refuerzo de los requisitos de capital y los nuevos criterios de liquidez en vigor, algo especialmente evidente en el mercado de la renta fija. Por tanto, cualquier cambio en los fundamentales económicos parece crear importantes oscilaciones en el precio de las acciones, los bonos, la moneda, los mercados de materias primas, etc.

Teniendo en cuenta que la economía poscrisis tiene un potencial de crecimiento más bajo, una naturaleza más cíclica sugiere que la economía es más vulnerable ante posibles recesiones. Sí es cierto que el menor crecimiento potencial podía anticiparse, debido a la jubilación de la generación del *baby boom* y al menor crecimiento de la fuerza laboral, pero también es verdad que ha sorprendido para mal la persistencia de niveles muy débiles de crecimiento de la productividad.

También genera dudas sobre una posible recesión el hecho de que los tipos de interés sigan cerca de cero, lo que crea dificultades para responder ante una eventual recaída. Además, ya se han explorado mecanismos como la expansión cuantitativa o los tipos negativos de interés, de modo que se va agotando el margen de aplicación de políticas monetarias ante un eventual cambio a peor de la economía. Por otro lado, el elevado peso de la deuda federal y el enrarecido clima político en Washington complican una respuesta fiscal apropiada ante una futura crisis.

En lo tocante a la desigualdad, una economía más cíclica y con más recesiones sólo contribuye a exacerbar las diferencias de renta y riqueza. Las rentas medias y bajas tienen, en ese supuesto, más probabilidades de seguir perdiendo peso. Un factor clave para confirmar o desmentir esa tendencia es el nivel educativo y de preparación alcanzado por estos grupos de ingresos. Si se confirma el cambio a peor, podemos ver menos estabilidad financiera ligada a la dificultad que enfrentarían estos tramos de rentas a la hora de

responder a sus obligaciones financieras. Volveríamos a entrar en un círculo vicioso de raíz crediticia y de profundo impacto para el conjunto de la economía.

No es fácil incorporar todo esto en el modelo de Moody's Analytics, puesto que su diseño no puede cubrir todo tipo de variables complejas y cambiantes, como por ejemplo el efecto riqueza que tienen los precios de la bolsa y del mercado inmobiliario. Además, es difícil establecer cuáles van a ser las respuestas aplicadas ante una eventual recesión por parte de las autoridades monetarias, como también es complejo anticipar qué tipo de políticas fiscales veríamos en ese supuesto. Por ese motivo, el modelo queda sujeto a simulaciones que plantean escenarios de uno u otro tipo, lo que permite ajustar sus proyecciones.

Picos de desigualdad

Se escribe mucho sobre el impacto que podría tener una mayor desigualdad de renta y riqueza en el desempeño macroeconómico. Si extrapolamos las tendencias de los últimos treinta años y consideramos también la difícil recuperación que ha seguido a la Gran Recesión, es fácil ser pesimista sobre el futuro. Sin duda, basta con repasar las encuestas que preguntan a la gente común por su situación financiera para entender que hay un clima de angustia entre amplios segmentos de la población. Tampoco ayuda a sacudirse el pesimismo la creciente fractura política que vemos en nuestro país.

Sin embargo, es posible que estas preocupaciones sean exageradas y que ya se haya alcanzado un pico en los niveles de desigualdad, lo que significaría que las diferencias de renta y riqueza no van a ir a peor durante la próxima década o incluso durante los próximos veinticinco años. La diferencia entre los que más tienen y los que menos tienen no se reduciría significativamente, pero sí dejaríamos de observar grandes aumentos en dicha brecha.

Activando una simulación del modelo de Moody's Analytics que suponga una evolución económica en línea con la mayoría de las proyecciones, la desigualdad media-mediana se mantendría estable en los próximos años (gráfico 16.8). Hay tensiones que irían en contra de esta dinámica. Por

ejemplo, se espera una caída de la población en edad de trabajar, motivada por la jubilación de la generación del *baby boom*. Dicho proceso tendría el efecto de aumentar la desigualdad, al generar un mayor nivel de jubilados dependientes. Otro factor que presionaría al alza la desigualdad sería la aceleración del cambio tecnológico, cuyo impacto se haría notar principalmente en los empleos de clase media, desplazando a trabajadores que quedarían relegados a trabajos peor pagados. Sin duda, el ritmo de cambio tecnológico, medido por el crecimiento del deflactor en el precio de los equipamientos de procesamiento de información, será más rápido en el futuro que en la actualidad. Este deflactor, que se ha mantenido constante en los últimos años, podría moverse en una tasa del 5 por ciento anual durante los próximos treinta años. Ya no hablamos del 10 o el 15 por ciento que se dio a finales de la década de 1990, en pleno *boom* tecnológico, pero un 5 por ciento implica un nivel acelerado de cambio tecnológico según cualquier patrón histórico.

No obstante, aunque la demografía y la tecnología generarían tensiones alcistas en la desigualdad, también se espera un cambio a mejor en el impacto de la globalización en los niveles de equidad, lo que vendría reflejado por una reducción del déficit comercial de Estados Unidos y una estabilización del empleo industrial. Este optimismo viene respaldado por el hecho de que muchas de las industrias que se ven más afectadas por la globalización ya se han ajustado a la nueva situación. Algunas trasladaron una parte o la totalidad de su operativa al extranjero, otras han reducido su tamaño para eliminar «grasa», otras no han resistido y han quebrado… Pero aquellos negocios afectados que siguen en pie son ultracompetitivos, tienen un nicho de mercado global muy asentado, disfrutan de tecnología superior, se benefician de una propiedad intelectual de alto valor, mantienen estructuras de costes relativamente bajas. Además, la economía estadounidense está bien posicionada para beneficiarse de un crecimiento fuerte en el comercio global de servicios, lo que incluye aspectos tan variados como el sector del entretenimiento y los medios de comunicación, los servicios educativos o financieros, las consultorías de gestión y otras áreas profesionales. Los negocios estadounidenses tienen décadas de trayectoria avanzada en estos segmentos del mercado y el enriquecimiento del mundo emergente juega a su

favor, puesto que las empresas de estos países en vías de desarrollo pueden permitirse comprar ahora estos servicios. Para Estados Unidos, exportar ese *know how* al resto del mundo redundará en más empleo y mejores sueldos.

Beneficiarnos al máximo de la globalización depende también de la firma de nuevos acuerdos comerciales, como el tratado planteado con el bloque de las economías del Pacífico o el pacto negociado con los socios europeos. Lamentablemente, estas negociaciones están bloqueadas por los actuales procesos políticos estadounidenses. Una de las consecuencias negativas de esta situación es que se pierde la oportunidad de reforzar la propiedad intelectual de los bienes y servicios que venden las empresas de Estados Unidos en el extranjero. Garantizar esa propiedad intelectual puede ser una gran fuente de riqueza para la economía nacional en el futuro.

La perspectiva de que el mercado de trabajo vaya mejor también contribuye a aminorar las expectativas de desigualdad futura. En clave monetaria, la persistencia de una inflación baja, mezclada con episodios de desinflación e incluso deflación, ha hecho que la Reserva Federal despliegue una política muy acomodaticia. Aunque la autoridad monetaria ha empezado a dar pasos para normalizar las políticas aplicadas, también se ha enviado un mensaje claro de que cualquier aumento en los tipos de interés se hará con extrema cautela, de modo que la normalización del precio del dinero llegará mucho después de que la economía alcance niveles de pleno empleo. Por tanto, la brecha de desempleo seguirá siendo negativa, lo que significa que el este será inferior a la tasa natural. Todo esto se traduce en menos desigualdad.

Además, la retirada de la generación del *baby boom* también sugiere que la fuerza laboral estadounidense crecerá con cierta lentitud durante los quince próximos años, de modo que es posible que se den episodios de escasez de oferta en ciertos ámbitos del mercado, sobre todo si las leyes de inmigración no son redactadas para favorecer la entrada de trabajadores extranjeros. Esta eventual escasez de profesionales se manifestaría principalmente en las manufacturas, la construcción y el transporte, lo que sugiere que la tasa de afiliación sindical se estabilizará. En consecuencia, la balanza de poder entre trabajadores y empresarios, que durante los treinta últimos años había

beneficiado a los segundos, volverá a reequilibrarse parcialmente hacia los primeros. Por tanto, el aumento de la concentración de renta y riqueza habría tocado techo ya.

Un supuesto de escasas implicaciones macro

La evidencia nos dice que una desigualdad extrema como la que vemos en algunas partes del mundo reduce la capacidad de crecimiento de la economía, pero la desigualdad en Estados Unidos no parece ser lo suficientemente significativa como para golpear la capacidad de creación de riqueza de la economía. Por tanto, a pesar del aumento de la igualdad de renta y riqueza observado en las últimas décadas, la tasa de crecimiento de Estados Unidos sigue siendo lo suficientemente fuerte y la mayoría de las proyecciones de futuro apuntan que seguirá siendo así.

Por supuesto, esto se deriva de una expectativa según la cual la inequidad ha tocado techo, pero aunque dicho escenario se antoje demasiado optimista y la desigualdad siga creciendo, cabe interpretar que el impacto que tendría un fenómeno así en el potencial de crecimiento a largo plazo de la economía no sería demasiado significativo. Para entenderlo mejor, aplicaremos una simulación en el modelo de Moody's Analytics que asume que la inequidad de renta seguirá en los treinta próximos años una evolución similar a la de las tres décadas pasadas. Esta simulación es agnóstica en cuanto al tipo de factores que empujaría al alza la inequidad.

Pues bien, en esta simulación, el PIB real en el año 2045 solo sería inferior en 300.000 millones de dólares. Para poner esta cifra en contexto, es importante subrayar que el aumento del PIB esperado durante el mismo período sería de 13 billones de dólares, de manera que un aumento de la desigualdad similar al que ya hemos visto reduciría menos de un 1 por ciento el tamaño la economía estadounidense esperado para 2045. El supuesto considera que seguirían dándose carencias formativas en una parte de la población, así como menores niveles de consumo entre las rentas bajas.

El escenario negro

Hemos puesto encima de la mesa dos situaciones: en la primera, la desigualdad ya ha tocado techo y, en la segunda, vemos que un aumento similar al ocurrido en las últimas décadas no tendría consecuencias relevantes. Sin embargo, también hay que plantear la posibilidad de un escenario más complejo. Supongamos que durante la próxima década vemos una erosión de la igualdad similar a la de la década de 1980 pero, además, este proceso va de la mano del estallido de una recesión. En el supuesto, también asumiremos que el efecto riqueza ligado al sector bursátil será superior al observado hasta ahora, al igual que ocurrió tras el inicio de la crisis financiera.

Que la próxima década albergue una nueva recesión sería una noticia negativa, pero no una sorpresa imposible de predecir, sino una evolución consistente con las dinámicas típicas del ciclo económico moderno. A tenor de las actuales políticas monetarias, la economía llegaría a este punto en una situación de pleno empleo y precios bajos. En este contexto, un fuerte aumento del precio de los activos y del crédito generaría euforia en los mercados y volvería a promover una expansión crediticia. La Reserva Federal, preocupada por las expectativas de inflación, respondería acelerando el aumento de los tipos de interés. La economía iría entrando en recesión, probablemente después de algún tipo de *shock* exógeno que revele la insostenibilidad del patrón de crecimiento.

En este caso, el aumento de la desigualdad de renta exacerbaría la gravedad de la recesión. Los hogares más acaudalados reducirían su consumo para ajustarse a los menores precios de los activos y las familias de menos renta también gastarían menos debido a la dificultad de devolver las obligaciones contraídas. Volveríamos a ver tipos de interés muy bajos. De hecho, el modelo de Moody's Analytics también simula la aplicación de un programa de expansión cuantitativa por parte de las autoridades monetarias. También veríamos la entrada en la acción de los estabilizadores automáticos, que resultarían en ciertos aumentos del gasto público, sin llegar a la aplicación de paquetes de estímulo, que se antojan menos probables en un clima político enrarecido como el actual.

En este escenario, la economía termina recuperándose pero su tamaño se resiente de la crisis. Transcurrida una década, el PIB real seguiría siendo un 2,6 por ciento más bajo. Es un escenario negro pero plausible.

Conclusiones

Para muchos estadounidenses, la creciente brecha entre los ricos y los pobres es uno de los rasgos más preocupantes del rumbo económico de Estados Unidos en las últimas décadas. Este sentimiento se refiere al concepto de justicia que debe estar presente en cualquier sistema económico y a la aspiración de que toda la población, incluidos los que menos poseen, tengan la posibilidad de mejorar su situación económica.

En yuxtaposición con estas preocupaciones, muchos macroeconomistas han ignorado el estudio de la desigualdad a la hora de desarrollar sus trabajos sobre el rumbo a la economía. De forma implícita o incluso explícita, asumen que la desigualdad no tiene una gran importancia desde el punto vista macroeconómico.

En este capítulo se ha sugerido que esta mirada es probablemente adecuada. Para ser precisos, los lazos entre la desigualdad y el crecimiento son tenues, al menos en el caso de Estados Unidos, y aunque un aumento de la desigualdad pueda reducir el crecimiento a largo plazo, el impacto es muy pequeño. Si tenemos en cuenta los errores inherentes ligados a cualquier proyección económica de largo plazo, podemos decir que no considerar el aumento de la desigualdad apenas añade desviaciones a esos errores.

Dicho esto, tampoco podemos hacer afirmaciones de este calado con una total seguridad. Una mayor desigualdad tiene probablemente el efecto de hacer menos estable el sistema financiero, puesto que los hogares de menor renta enfrentan una situación más compleja y un cambio peor en el ciclo económico puede terminar derivando en una crisis bancaria.

Además, hay que tener en cuenta que el potencial de crecimiento de la economía esperado para el futuro es inferior al observado en el pasado, lo que sugiere que las recesiones serán más habituales y duraderas. Si a esto le añadimos el hecho de que ya se han explorado medidas muy agresivas de respuesta monetaria y fiscal, no está claro cómo se podría responder efectivamente a las dificultades futuras.

Una lección crítica de la última crisis es que las recesiones hacen un daño permanente a la economía, reduciendo su potencial. Pocos modelos macroeconómicos tienen esto en cuenta a la hora de establecer proyecciones

de largo plazo. Por tanto, los expertos en este campo no deben sentirse cómodos y pensar que ya saben todo sobre lo que puede significar el aumento de la desigualdad para el devenir de la economía.

Agradecimientos

Quiero agradecer a Adam Ozimek su ayuda y su intenso trabajo de investigación en este campo, así como el apoyo que me ha brindado a la hora de realizar las investigaciones necesarias para firmar este capítulo.

Capítulo 17

Desigualdad creciente y estabilidad económica

SALVATORE MORELLI

Durante mucho tiempo, la distribución de la renta y la riqueza fue un asunto secundario a la hora de considerar el desempeño de una economía. En parte, esto se debe al tratamiento diferenciado que se suele otorgar a conceptos como equidad y eficiencia. Sin embargo, hay que preguntarse qué supone el aumento de inequidad para el desempeño de la economía en su conjunto, sobre todo a raíz del fuerte incremento de la desigualdad que hemos vivido en tiempos de crisis financiera y recesión global. ¿Afecta la desigualdad a la estabilidad económica? Y si es así, ¿por qué motivo y de qué forma? ¿Qué sabemos sobre esta cuestión y qué podemos aconsejar a los políticos preocupados por esta materia?

He aquí las preguntas que se ha hecho el economista Salvatore Morelli en este capítulo, que estudia con una mirada crítica las investigaciones que se han realizado en este campo y las hipótesis existentes sobre el vínculo entre desigualdad e inestabilidad macroeconómica. Según Morelli, cada vez hay más investigaciones académicas que apuntan que un exceso de desigualdad tiene un impacto negativo a nivel macro. Al mismo tiempo, el autor reconoce que las conclusiones de los estudios disponibles aún no son lo suficientemente robustas, de modo que sigue habiendo muchos interrogantes que requieren nuevos trabajos de investigación.

Morelli hace tres grandes aportaciones al debate. De entrada, muestra que las definiciones importan: hay muchas formas de definir la desigualdad y, dependiendo del criterio que tomemos, las conclusiones serán unas u

otras. Por ejemplo, ¿importa el nivel de desigualdad o el grado *de variación de esta? ¿Debemos centrarnos en la desigualdad de renta, de riqueza o de otros recursos? ¿Hay que centrarse en las élites, la clase media o los más humildes? Cada vez tenemos bases de datos más amplias, pero no todas las mediciones son igualmente útiles y relevantes para investigaciones como las que sugiere Morelli, que incorpora modelos teóricos y evidencia empírica para plantearse el desempeño de la macroeconomía. Por último, el autor esboza distintas líneas de trabajo para el futuro.*

El aumento de la desigualdad de riqueza se debe a una serie de condiciones macroeconómicas. En esencia, la explicación radica en que la tasa de retorno del capital excede el nivel de crecimiento de la economía. Éste es uno de los argumentos principales recogidos por Thomas Piketty en su libro *El capital en el siglo XXI*.[1]

Este capítulo se centra en la desigualdad con otra perspectiva. El objetivo es estudiar cuáles son las posibles consecuencias macroeconómicas de un cambio en la equidad de renta o patrimonio. De forma más concreta, el reto es desentrañar si la desigualdad genera inestabilidad económica. Por tanto, en vez de asumir un estudio tradicional sobre la materia y limitarnos a medir cuestiones sobre la justicia de la distribución de los recursos, se trata de hacer otro tipo de preguntas, ligadas a las consecuencias de la desigualdad para la economía.[2]

Durante muchos años, la desigualdad fue ignorada a la hora de estudiar la macroeconomía. Ahora, emerge una hipótesis que, a raíz de la crisis financiera de 2008, plantea si la inequidad puede tener consecuencias negativas para la economía en su conjunto. Como ha afirmado Joseph Stiglitz, premio Nobel de Economía, «durante años, el paradigma dominante en el estudio de la macroeconomía ha ignorado la importancia de la desigualdad, dejando a un lado el rol que desempeña la falta de equidad a la hora de generar crisis y vaivenes económicos. Sin embargo, la crisis financiera nos demuestra que este pensamiento está equivocado y que debemos replantearnos estas cuestiones».[3]

Si la desigualdad tiene efectos negativos para la economía, esto reforzaría la necesidad de introducir nuevas medidas de intervención en ésta como vía para reducir la inequidad de renta o riqueza. Normalmente, este tipo de políticas se justifica apelando a aspectos ligados a la justicia o la moral. No obstante, también cabe abrir una reflexión sobre las consecuencias negativas que puede tener la desigualdad para la economía.

En su libro, Piketty no rehúye la necesidad de ofrecer soluciones y habla explícitamente de «retomar el control» y «frenar las dinámicas de la acumulación». *C-21* plantea también la exigencia de «regular el capitalismo patrimonial y su naturaleza global en el siglo XXI».[4] De hecho, Piketty sugiere la aprobación de impuesto progresivo a la riqueza, que tendría alcance mundial y que ayudaría a desarrollar una fiscalidad más progresiva.[5]

Este capítulo explora los trabajos académicos que se han referido a estas cuestiones, con ánimo de analizar la relación entre desigualdad e inestabilidad macroeconómica. El objetivo es saber si, hasta ahora, el desarrollo del conocimiento económico ha desentrañado algún tipo de vínculo entre ambas cuestiones. Haciendo este ejercicio, conseguimos responder tres preguntas relevantes. Para empezar, logramos aclarar qué argumentos teóricos y empíricos soportan la tesis de que la desigualdad tiene consecuencias macroeconómicas negativas. En segundo lugar, conseguimos detectar carencias en los trabajos disponibles, de modo que podemos explicar mejor qué tipo de investigaciones debemos impulsar en el futuro. Por último, un estudio de estas cuestiones ayuda a aclarar cuál es el concepto de desigualdad que debemos tomar como referencia, con ánimo de discriminar entre sus distintas concepciones. Los trabajos académicos referidos a esta materia cuentan hoy con bases de datos mucho más amplias, de modo que es un poco más fácil determinar qué variables de la desigualdad queremos priorizar en nuestro estudio de estas cuestiones. En el caso de Piketty, su libro evalúa la distribución de la renta nacional según distintos factores de producción. La relación entre esta variable y la distribución de la renta personal tiene también un rol significativo en *C-21*, al igual que ocurre con el estudio del reparto de la riqueza entre individuos y hogares.

Aunque el concepto de bienestar tiene una naturaleza claramente multidimensional, este capítulo se centra principalmente en su dimensión económica y monetaria. Hay otros aspectos, como la sanidad, la educación, la nutrición, etc. y, en todos ellos, el poder y la influencia política también desemepañan un papel muy significativo, de modo que no hay que ignorar estas cuestiones. Por último, está el asunto de las diferencias que existen en el seno de cada sociedad atendiendo a factores tan dispares como la raza o etnia, el género, la religión, la ubicación geográfica, etc. Esta desigualdad horizontal puede ser el resultado de una discriminación o exclusión sistemática, de modo que los estudios sobre dicha materia suelen considerar el papel que tienen estas divergencias en aspectos como la estabilidad política y la cohesión social, lo que nos lleva al reto de conseguir la igualdad de oportunidades, que requiere identificar las distintas inequidades *ex ante*. En términos generales, eso sí, la desigualdad de oportunidades no puede disociarse de la desigualdad de resultados. Anthony Atkinson, toda una autoridad en este campo de estudios, afirmó que «los resultados desiguales marcan las diferencias de oportunidades», de modo que «quienes hoy se benefician de la desigualdad de resultados son quienes luego transmiten a las nuevas generaciones una desigualdad de oportunidades».[6]

En general, quienes afirman que la desigualdad económica puede «desestabilizar» nuestra economía construyen este argumento a partir de dos líneas de pensamiento que son diferentes pero están ligadas entre sí:

- Por un lado, se apunta que la desigualdad puede afectar al crecimiento o al desempeño de la economía, debido a su influencia en aspectos como el consumo, la inversión o el comportamiento rentista de determinados agentes. Las investigaciones sobre el vínculo entre desigualdad y crecimiento vienen de largo, pero han vuelto a cobrar relevancia en los últimos años. Aunque el crecimiento mediocre que está experimentado Occidente no es *per se* un sinónimo de inestabilidad, sí que es cierto que desempeña un rol desfavorable, puesto que genera un deterioro en el panorama macro y sirve como base para males mayores, como una crisis financiera.[7] Por tanto, la desigualdad puede constituir un factor de desestabilización económica, una amplia categoría en la que también

entra la volatilidad del crecimiento, la falta de regularidad en el crecimiento, el impacto de las recesiones o la habilidad para crecer después de una crisis. En suma, una serie de aspectos que, históricamente, han sido vinculados al estudio de la desigualdad.

- Por otro lado, también se ha estudiado tradicionalmente el nexo entre desigualdad e inestabilidad financiera. De forma más concreta, se cree que una inequidad excesiva puede contribuir a generar vaivenes macroeconómicos que, en última instancia, fragilizan el sistema financiero y lo hacen más vulnerable ante una crisis. Por ejemplo, los trabajos más recientes sobre esta materia plantean la hipótesis de que la desigualdad puede ser un factor clave para explicar la acumulación de deuda privada, un fenómeno que ha dejado a grandes segmentos de la población en una situación precaria e inestable. De hecho, incluso pequeños cambios en las circunstancias económicas de estos grupos o en las condiciones generales de la economía, como por ejemplo los tipos de interés o los precios inmobiliarios, pueden resultar en grandes episodios de estrés financiero, al calor de las insolvencias y del deterioro de los balances. Una economía excesivamente endeudada está más expuesta a una crisis, hasta el punto de que un *shock* externo o una causa aparentemente menor pueden terminar alentando una recesión.

Desigualdad y desempeño económico

Los economistas suelen centrarse en los distintos mecanismos mediante los cuales la desigualdad económica termina afectando al nivel de crecimiento económico, medido por el PIB. Hay, eso sí, otras variables del desempeño económico. ¿Es estable o volátil el crecimiento? ¿Muestra una tendencia sostenible y persistente o sigue una trayectoria irregular y errática? ¿Cuál es la duración y la magnitud de las crisis? Los siguientes párrafos procuran abordar todas estas cuestiones, a menudo olvidadas por la economía. Más adelante, estudiaremos cuáles son los mecanismos que podrían explicar el supuesto impacto negativo de la desigualdad en la actividad y el crecimiento.

Desigualdad e inestabilidad económica

En primer lugar, procuraremos dar respuesta a tres preguntas: ¿conduce la desigualdad a una economía más volátil? ¿Son más largas y/o profundas las recesiones en aquellas economías que presentan mayores niveles de desigualdad? ¿Conduce la desigualdad a un crecimiento cortoplacista y poco sostenible?

DESIGUALDAD, CICLO ECONÓMICO Y VOLATILIDAD

La desigualdad económica puede ser relevante para el ciclo, tal y como reflejan las representaciones dinámicas de la economía sobre las que teorizó Aghion, entre otros.[8] Desde este prisma, aspectos como las oportunidades de inversión, la desigualdad de riqueza o las imperfecciones de los mercados de crédito se sitúan en el centro de la creación de fluctuaciones en el ciclo económico que tienen naturaleza endógena y conducen a una mayor volatilidad macro en el corto plazo.[9] En este modelo, la inestabilidad económica bebe del dualismo entre inversores y no inversores, lo que supone dejar atrás la tradicional diferenciación entre ricos y pobres.

Si hablamos de desigualdad de renta, esta distinción parece más pertinente a la hora de explicar la volatilidad del ciclo que en lo relativo al crecimiento económico. Galbraith adopta este enfoque en su repaso del *crack* bursátil de 1929. En su opinión, una elevada desigualdad en la distribución de renta y riqueza condujo a una demanda agregada más frágil y volátil, lo que a su vez generaba dependencia de un alto nivel de inversión o de mayores ratios de gasto en bienes de consumo de lujo.[10] Este argumento podría reproducirse hoy, puesto que vemos que hay cada vez más recursos económicos en las manos de los más ricos y también encontramos que esa riqueza se está volviendo más volátil y más reactiva al ciclo económico.[11] Robert Frank resume el caso de Estados Unidos y observa que en el país norteamericano «si sumamos la dependencia de los ricos a la volatilidad de dicho colectivo, el resultado son unos Estados Unidos más volátiles».[12] Un estudio reciente del Fondo Monetario Internacional referido a 2003-2013 apoya esta hipótesis y

estima que el 70 por ciento de los cambios observados en los patrones de consumo se debe a cambios en las decisiones de gasto del 10 por ciento más rico.[13]

Por decirlo de otro modo, los ricos están impulsando las dinámicas agregadas del consumo y el ahorro. No se cumple, por tanto, la narrativa que sostiene que la caída de la demanda agregada a partir de la crisis de 2008 se explica por la crisis que sufrieron los hogares de renta media-baja. En este sentido, vale la pena repasar los trabajos de Mian y Sufi, que argumentan que los hogares más pobres llegaron muy endeudados a la crisis de 2007 y, por tanto, sufrieron especialmente por la caída de los precios inmobiliarios.[14] Esta evolución explica la fuerte caída observada en el consumo agregado y la posterior pérdida de puestos de trabajo, ya que los hogares más pobres tienen una propensión marginal al consumo (MPC) mucho más alta.[15]

Desigualdad, crecimiento sostenible y profundidad/duración de las recesiones

¿Son más duras las recesiones en los países con mayores niveles de desigualdad? ¿Tienen, además, una mayor duración? ¿Conduce la desigualdad a un crecimiento poco sostenible y de corto plazo? Las últimas investigaciones sobre estas cuestiones responden afirmativamente a todas las preguntas anteriores. Por ejemplo, el FMI ha evaluado los datos empíricos y ha concluido que los países con un coeficiente Gini más alto (es decir, con más desigualdad), tienen ciclos de crecimiento más cortos, que tienden a interrumpirse por la inestabilidad inherente a la desigualdad observada en el reparto de los recursos.[16] Por otro lado, el apoyo a la idea de que la desigualdad de renta puede prolongar una crisis y retrasar una recuperación parece quedar validado en los estudios aplicados al caso de Estados Unidos.[17]

Para entender por qué la desigualdad influye en la profundidad y la duración de las recesiones, el economista Dani Rodrik sugiere que nos centremos en la interacción entre los conflictos sociales domésticos que genera la desigualdad y la falta de solidez de las instituciones.[18] Rodrik

argumenta que, en un entorno social marcado por la fractura (ya sea por motivos de riqueza, raza, región o cualquier otra variable), es especialmente relevante que existan instituciones capaces de resolver con éxito los conflictos. De lo contrario, la magnitud que puede alcanzar el colapso del crecimiento puede ser mucho mayor, del mismo modo que la resistencia de la economía ante cualquier *shock* externo será más pequeña. Rodrik encuentra que, de 1975 en adelante, los países con instituciones más débiles y con menos cohesión social han experimentado caídas mucho más grandes en el PIB.

De hecho, el conflicto social latente (medido por la desigualdad de ingresos) y la mala calidad de las instituciones (medida por el peso del gasto social, la calidad de la Justicia, el pluralismo democrático, etc.) son dos variables tan importantes que nos permiten explicar el grueso de las diferencias de crecimiento entre unos países y otros, tanto para 1960-1975 como para 1975-1989. Como es lógico, estas variables tienen especial relevancia en un escenario de crisis, puesto que responder al *shock* requiere una serie de ajustes, pero el poder de negociación de cada grupo intervendrá con el objetivo de maximizar su posición y minimizar la parte del reequilibrio que le toca asumir.[19]

Además, como ha explicado Stiglitz, la desigualdad puede contribuir a restar eficacia a las medidas anticrisis, como por ejemplo las políticas fiscales que buscan aumentar la recaudación para enfrentar mejor los períodos recesivos. Una sociedad con menos equidad redunda en élites con más poder político, lo que a su vez sirve para minar la aplicación de grandes programas sociales de respuesta a la crisis. Esto significa menos gasto público, menos inversión en educación e infraestructuras, etc.,[20] de modo que la recuperación se puede retrasar en el tiempo, lo que implica prolongar la crisis.

Desigualdad, actividad económica y crecimiento

C-21 subraya las consecuencias sociales de la desigualdad. De hecho, el libro de Piketty llama la atención sobre la importancia que tienen las herencias en la economía, especialmente en un entorno de bajo crecimiento.[21] Sin embargo, el ensayo del economista galo no plantea cuál es la respuesta endógena del

crecimiento económico cuando se registran niveles significativos de desigualdad de renta y de riqueza. No hablamos de un campo virgen, sino de una línea de investigación que ha ocupado a numerosos economistas, aunque parece generar indiferencia entre los teóricos neoclásicos.[22] Lo que no hay, hasta la fecha, es un consenso claro sobre las consecuencias de la desigualdad en la actividad económica y el crecimiento.[23]

Las teorías económicas más recientes parten de que la relación entre la desigualdad y el crecimiento es compleja por naturaleza, de modo que las distintas fórmulas de la inequidad pueden tener impactos diferenciados en la evolución del PIB. Por un lado, la dispersión de la renta y la riqueza ligada a las diferencias en esfuerzo, productividad o riesgo asumido suelen interpretarse como un prerrequisito y un incentivo para la inversión y la innovación. Por otro, un nivel muy alto de desigualdad puede tener el efecto de aminorar el crecimiento a base de promover la búsqueda de rentas.[24]

Del mismo modo, en la medida en que los resultados económicos individuales dependen también de circunstancias que están más allá de su control (por ejemplo, su familia, su raza, su género, etc.), parece claro que hay otros factores que actúan en el crecimiento y en los incentivos económicos.[25] Según Galor y Moav, el efecto de la desigualdad de renta en el crecimiento cambia dependiendo del grado de desarrollo de cada economía, de modo que no es lo mismo lo que sucede cuando el modelo económico se basa en la acumulación de capital que cuando la clave radica en la acumulación de capital humano.[26] En el primer escenario, que corresponde a un grado de desarrollo más temprano, la desigualdad en la distribución de la renta y la mayor propensión al ahorro conducen a una mayor acumulación de capital, que a su vez redunda en más crecimiento, tal y como explicaban Kaldor o Pasinetti.[27] No obstante, conforme la economía va avanzando y el nivel de desarrollo aumenta, la complementariedad entre capital y habilidades estimula la acumulación de capital humano, que pasa a convertirse en una de las claves del crecimiento. En este segundo caso, el crecimiento puede atenazarse por un acceso limitado a la financiación, de modo que las políticas de redistribución de la renta no sólo aumentan la igualdad sino que también ayudan a ganar en eficiencia.

La investigación empírica sobre la incidencia de la desigualdad en el crecimiento económico ha ocupado a muchos de los economistas que han investigado aspectos relacionados con la inequidad. Los últimos trabajos del Banco Mundial identifican tres grandes corrientes de investigación sobre esta materia, que empiezan a comienzos de la década de 1990 y se extienden hasta nuestros días, y que arrojan conclusiones dispares.[28] La primera oleada de trabajos apunta que las mediciones de desigualdad guardan una asociación negativa con el crecimiento, pero la segunda llegó a la conclusión inversa. Esa heterogeneidad refleja la evolución de las bases de datos dedicadas a esta materia, así como la sofisticación de los métodos de investigación.[29] No sorprende, por tanto, que este tema haya vuelto a protagonizar una nueva oleada de estudios, apoyada en bases de datos cada vez más ricas y profundas (en este sentido, merece la pena repasar el capítulo 13 de este volumen, firmado por Emmanuel Saez). Esta vez, los investigadores prestan especial atención a la compleja relación entre desigualdad y crecimiento y, en vez de medir estas cuestiones de forma más sencilla, abordan el tema desde distintas variables.

Para empezar, más allá de las preocupaciones sobre la relación entre ambas variables, los nuevos trabajos sobre la materia permiten explorar las distintas dimensiones del proceso de crecimiento.[30] Así, como señala la anterior sección, los últimos trabajos determinan que los países con mayor desigualdad de renta tienen un crecimiento menos estable y experimentan recesiones más prolongadas.

En segundo lugar, podemos añadir un punto de complejidad a este debate si exploramos las distintas dimensiones de la desigualdad. La curva de la distribución de la renta es especialmente relevante en los trabajos de Voitchovsky, que encuentra que sólo la desigualdad de las rentas altas genera más crecimiento, mientras que una inequidad que afecte principalmente a quienes menos ganan va de la mano de un menor crecimiento.[31]

Estos hallazgos coinciden con los trabajos de Cingano para la OCDE, según los cuales el principal factor que explica la relación negativa entre desigualdad y crecimiento es la brecha entre los ingresos de los hogares de menor renta y el resto de la población. De hecho, Cingano encuentra que el hecho de que las élites ganen cada vez más no supone ningún freno al

crecimiento.[32] Por el mismo camino van los estudios de Martin Ravallion, que durante años fue director de investigaciones del Banco Mundial. En su opinión, el indicador que debe importarnos para predecir un crecimiento futuro negativo es la tasa de pobreza.[33]

Pero estos enfoques chocan con los de Marrero y Rodríguez, que toman datos micro de la distribución de la renta en Estados Unidos y, a partir de esa diferenciación, atribuyen una parte de la desigualdad a la falta de oportunidades y otra al premio por el esfuerzo realizado y el talento desplegado. Sus estudios concluyen que la desigualdad de oportunidades golpea el crecimiento, mientras que la desigualdad de resultados premia el mérito y tiene un efecto positivo para la economía.[34]

Aunque estos resultados no son del todo robustos, puesto que se refieren solamente a grupos limitados de países, podemos decir que esta nueva oleada de trabajos, a la que han aludido economistas como Ferreira,[35] nos dice que las dimensiones específicas de la desigualdad pueden golpear el crecimiento y que una sociedad más equitativa no es mala para el crecimiento.

Es probable que esta línea de investigación cobre más fuerza en los años próximos, de modo que merece la pena combinar los hallazgos expuestos con futuros trabajos que estudien hasta qué punto la desigualdad puede perjudicar la actividad económica y el crecimiento.

DESIGUALDAD, ACTIVIDAD ECONÓMICA Y CRECIMIENTO: LA DIMENSIÓN POLÍTICA

La renta y la distribución de la riqueza son variables esenciales para vincular el estudio de la economía a la evolución de las instituciones políticas. En general, partimos de que una desigualdad excesiva de renta y riqueza crea inestabilidad política y social, lo que redunda en menores perspectivas de crecimiento. El propio Piketty reflexiona en este sentido en el primer capítulo de *C-21*, cuando afirma que «cuando nos preguntamos qué porcentaje de la renta nacional debe ir a los trabajadores y qué porcentaje debe corresponder a los beneficios empresariales, lo que estamos haciendo es estudiar una de las cuestiones centrales del conflicto de la distribución». Según el economista

galo, «la concentración extrema de la propiedad del capital» es uno de los factores que explica ese «conflicto de la distribución», expresado por la inequidad en el reparto de la renta.[36]

De acuerdo con determinados modelos de economía política, la desigualdad puede reducir el crecimiento cuando la acumulación se produce en un contexto en el que existe riesgo de expropiación o confiscación. En estos casos, los más acaudalados se lo piensan dos veces antes de invertir o asumir riesgos, de modo que el crecimiento se resiente. Es interesante señalar que las expropiaciones y las confiscaciones no sólo golpean a los que más ganan, sino que también pueden hacerlo a los que menos tienen.

En la década de 1990, Persson y Tabellini y Alesina y Rodrik realizaron distintos informes que apuntaban que un exceso de desigualdad genera un sesgo en la acción política que conduce a un exceso de políticas redistributivas y a un aumento significativo del esfuerzo fiscal.[37] Esto último puede tener el efecto de reducir la inversión de los más ricos en capital físico o actividades y proyectos que entrañen cierto riesgo.[38] De alguna manera, es una consecuencia lógica de la desigualdad en la distribución de la renta y la igualdad en la distribución del derecho a voto. El hecho de que la preferencia por la redistribución sea mayor conforme más bajos sean los salarios implica que todo proceso democrático arrojará como resultado un marco que se asemeje a los valores de la sociedad. A medida que aumenta la desigualdad de ingresos, aumenta también el deseo popular de aplicar gravámenes más progresivos. Falta, eso sí, más evidencia empírica que confirme estas reflexiones teóricas. De hecho, como muestra el libro de Piketty, la correlación entre rentas altas y tipos máximos es negativa, de modo que hace falta otro tipo de explicación.[39]

El creciente nivel de desigualdad implica que cada vez más personas se quedan atrapadas en bolsas de pobreza, lo que conlleva quedarse al margen de un futuro económico mejor. Esto alimenta el resentimiento contra los más ricos y crea los incentivos para una expropiación de su riqueza, mediante impuestos o directamente por vías más convulsas (revoluciones, robos, etc.).[40] Al igual que ocurre con las políticas fiscales confiscatorias, la amenaza de la

expropiación impide que se realicen inversiones que conducen a un mayor crecimiento, de modo que los recursos pasan a emplearse de forma más defensiva, con la mente puesta en preservar la propiedad amenazada.[41]

De hecho, cada vez hay más trabajos que apuntan a que la desigualdad de la riqueza va de la mano del poder político de cada grupo social, de modo que su aumento puede explicarse por un comportamiento cada vez más rentista por parte de las élites. En este sentido, cabe también entender que los más ricos pueden «expropiar» riqueza al resto «a base de subvertir las instituciones legales, políticas y regulatorias y de ponerlas al servicio de sus intereses».[42] Esto puede crear una asignación ineficiente de los recursos y puede golpear la seguridad de los derechos de propiedad de los pequeños empresarios, que también enfrentan un cambio a peor en los incentivos para invertir, lo que resulta, igualmente, en un deterioro del crecimiento económico.[43]

Estas consideraciones dan pie a preguntas interesantes que están ocupando muchas de las investigaciones sobre esta materia y que probablemente irán cobrando relevancia con el paso del tiempo. ¿Puede la desigualdad de riqueza promover un aumento del *lobby* y de los comportamientos rentistas? ¿Obedecen las desigualdades patrimoniales a un entorno de mercado competitivo o a un retorno excesivo de los distintos factores de producción?

La respuesta a la primera pregunta puede parecer obvia, pero es importante demostrar estas cuestiones desde el punto de vista empírico. Bonica y Rosenthal lo han hecho recientemente y han encontrado que la elasticidad de riqueza de las contribuciones electorales en Estados Unidos es de 0,6-1 entre los millonarios que entraron en las ediciones de la Lista Forbes publicadas de 1982 a 2012.[44] Esto equivale a decir que los estadounidenses más ricos donan a los políticos 10.000 dólares más por cada 1 millón de aumento en su patrimonio. Algo similar apuntan en sus trabajos Page, Bartels y Seawright.[45] Lamentablemente, hay muchas limitaciones a la hora de medir estas cuestiones. Sin embargo, estos tres autores han analizado a los ciudadanos más ricos del área metropolitana de Chicago y han encontrado que, durante el semestre previo a la encuesta, casi la mitad de ellos contactó al menos una vez con uno de sus representantes parlamentarios. De hecho, estas investigaciones determinaron que la mitad de esos contactos podría

describirse como «reuniones orientadas a promover unos intereses económicos concretos». Por tanto, no sorprende que los estudios de Bagchi y Svejnar encuentren que el principal catalizador de la relación negativa entre desigualdad de la riqueza y crecimiento económico es la fracción de la inequidad de la riqueza adscrita a las conexiones políticas.[46]

Los trabajos recientes de Stiglitz van más allá y sugieren que las rentas económicas se han convertido en una vía generadora de desigualdad de riqueza.[47] De hecho, Stiglitz identifica que, en las últimas décadas, el rentismo ha ido a más en Estados Unidos. En consecuencia, los ingresos del trabajo van perdiendo peso y los del capital van ganando fuerza. Parte de ese aumento se debe a los mayores precios inmobiliarios, las rentas de la propiedad, el monopolio, etc., y eso explica el repunte de la desigualdad de renta y riqueza en un contexto de estancamiento de la productividad. «Como resultado, el valor de esos activos está aumentando, de modo que la riqueza total aumenta, pero esto no genera una mejora en la capacidad productiva de la economía», señala el premio Nobel de Economía.[48]

DESIGUALDAD, ACTIVIDAD ECONÓMICA Y CRECIMIENTO: EL MERCADO IMPERFECTO DE CRÉDITO

La desigualdad de patrimonio también mina el desempeño económico en el corto y en el largo plazo, sobre todo cuando coincide con mercados crediticios imperfectos. Los trabajos de Galor y Zeira señalan que esto sucede porque sólo quienes reciben una herencia lo suficientemente grande pueden seguir pagando el coste fijo de aspectos como la educación o la contratación de trabajadores cualificados.[49] Esto genera una distribución de riqueza que coincide, en gran medida, con los patrones de reparto de las herencias. Al mismo tiempo, esta inequidad refleja las diferencias en el acceso a la educación: a igual talento, los más ricos consiguen entrar en mejores centros que el resto. Además, el nivel inicial de desigualdad de la riqueza influye también en la desigualdad de la renta, puesto que los salarios reflejan los distintos niveles de inversión y acumulación de capital humano, lo que influye en las herencias y redunda en un reparto menos equitativo de la riqueza. Si los menos ricos se quedan fuera de inversiones muy productivas en ámbitos como

la educación, entonces su movilidad socioeconómica se ve golpeada de forma permanente, lo que ayuda a llevarnos a una sociedad más pobre, dominada económicamente por las fortunas y los privilegios heredados. En términos de crecimiento económico, la menor preparación académica de los trabajadores puede encaminar a un menor grado de innovación tecnológica. En general, una clase media más amplia ayuda a que la producción económica sea más alta… y viceversa.

Las imperfecciones en el mercado de la financiación y el coste fijo que acarrea cualquier inversión redundan también en otras limitaciones económicas. Banerjee y Newman han mostrado que la desigualdad de la riqueza tiene efectos negativos en la actividad, puesto que el emprendimiento queda acotado de forma reiterada a personas de mayor patrimonio, excluyendo al resto de la población.[50]

Al hilo del creciente peso que tienen las herencias en las sociedades modernas (fenómeno sobradamente comentado en *C-21*), conviene prestar más atención a estas dinámicas, sobre todo porque es importante desentrañar el impacto de la desigualdad en el desarrollo económico. Este tipo de problema se vuelve más evidente en la medida en que el capital humano pasa a ser considerado como un componente integral de la transferencia intergeneracional de privilegios o ventajas económicas. Además, como explican Jason Furman y Joseph Stiglitz, es importante subrayar la falta de soluciones específicas a las restricciones de financiación que enfrentan muchos agentes económicos.[51] Al final, vemos que los individuos pobres no invierten todo lo que podrían en educación o en proyectos empresariales porque enfrentan un mayor riesgo y, por tanto, deben ser más cautelosos. Todo esto deprime el potencial de crecimiento y la eficiencia de la economía, sobre todo si la desigualdad aumenta.

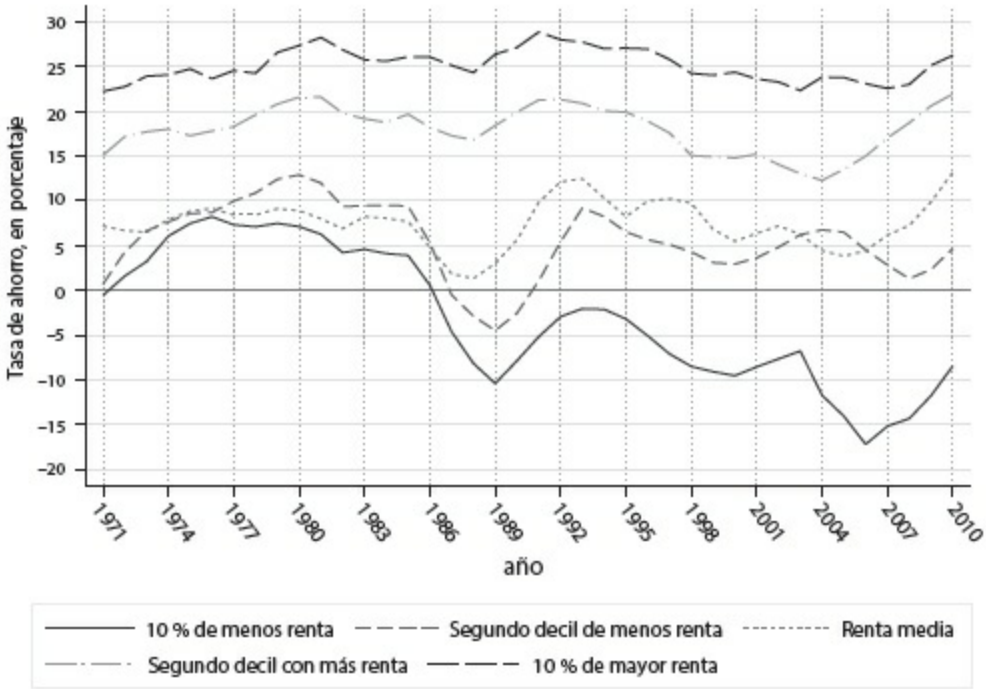
DESIGUALDAD, ACTIVIDAD ECONÓMICA Y CRECIMIENTO: ¿INFRACONSUMO?

A lo largo del tiempo, quizá la expresión de la desigualdad que más golpea a la actividad económica es el efecto que tiene la falta de equidad en el consumo agregado. Esto da pie a la hipótesis que podríamos resumir como el

infraconsumo. La idea de que un aumento en la desigualdad de renta pueda reducir el consumo agregado fue planteada por Blinder en un escenario que asumía que la función de consumo es cóncava con respecto a la renta, de modo que la propensión marginal al consumo se reduce conforme aumentan los ingresos.[52] Merece la pena evaluar estas cuestiones con cierto detalle, debido a la importancia de la demanda agregada y la política fiscal como vías de estabilidad macro.[53]

La concavidad de la función de consumo está respaldada por modelos teóricos de decisiones de consumo.[54] Al mismo tiempo, hay un campo significativo de estudios que aportan evidencia empírica en esta dirección. Por ejemplo, en la figura 17.1 vemos que el ahorro medio de las familias británicas sube conforme aumenta el nivel de ingresos.[55] Otros estudios aplicados a Estados Unidos e Italia arrojan conclusiones similares.[56] Por tanto, parece que el aumento de la desigualdad nos lleva también a una reducción del consumo agregado. En su libro *El precio de la desigualdad*, Joseph Stiglitz hace diversas consideraciones en esta línea, centrándose en el caso estadounidense. «Que el dinero fluya de los que menos ganan a quienes más tienen reduce el consumo total, puesto que los ricos dedican al consumo un menor porcentaje de su renta. En la parte baja de la distribución de la renta vemos que todos los ingresos se traducen en consumo. En la parte alta, las tasas de ahorro van del 15 al 25 por ciento», señala.[57]

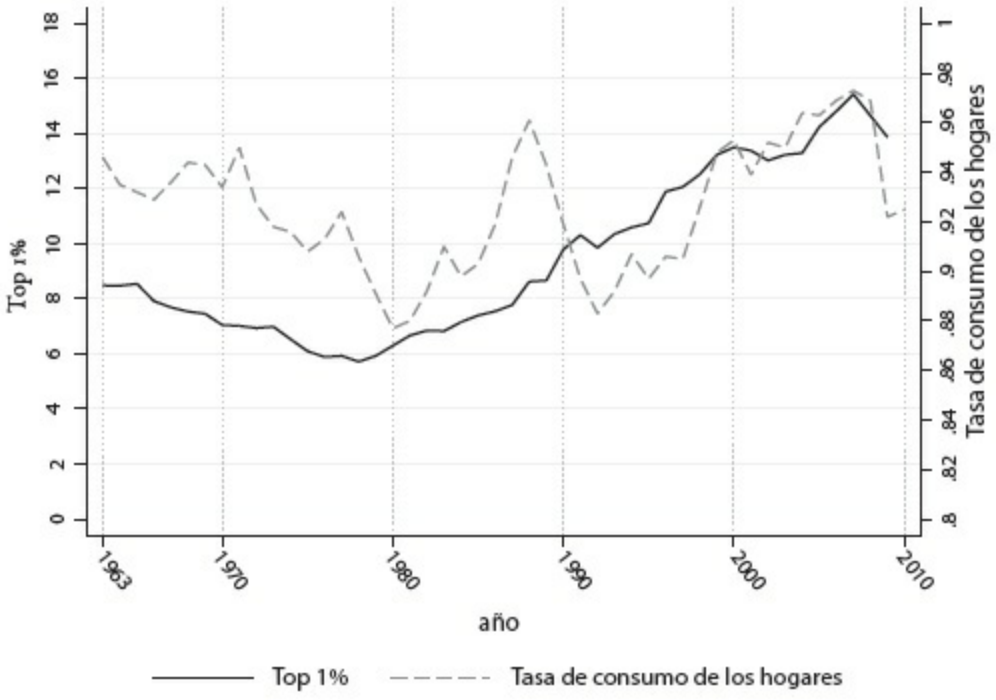
FIGURA 17.1 **Tasa de ahorro de los hogares del Reino Unido, por nivel de renta.**



Fuente: Encuesta de Gasto Familiar, años 1984 a 2000-2001; Encuesta de Alimentación y Consumo, años 2000-2001 a 2007; Encuesta de Coste de Vida y Alimentación, años 2007 a 2010.

Es importante señalar, no obstante, que no es fácil reconciliar esta hipótesis general, según la cual más desigualdad es menos consumo, con la evidencia empírica disponible. Por ejemplo, en el caso del Reino Unido, la figura 17.2 refleja cifras de la Contabilidad Nacional que muestran el consumo de los hogares entre 1963 y 2010. El gráfico deja claro que, durante las últimas décadas, la tasa agregada de consumo de las familias tiene una correlación positiva con el porcentaje de la renta nacional que va a parar al 1 por ciento más rico (una de las mediciones más recurrentes de la desigualdad). De hecho, la figura 17.1 nos dice que la tasa de ahorro de cada decil de renta bajó en la década de 1980 y subió desde la de 1990 hasta la reciente cirisis, coincidiendo con un período de mayor inequidad.[58] Es más: no se ha detectado una asociación relevante entre desigualdad de renta, medida por el coeficiente de Gini, e indicadores como la tasa media de ahorro o la propensión marginal al consumo.[59]

FIGURA 17.2 **Correlación entre la tasa de consumo de los hogares y la desigualdad.**



Nota: Los datos para el Reino Unido muestran que los cambios en la renta bruta total que percibe el 1 por ciento guardan correlación con la evolución de la tasa de consumo de los hogares.
Fuente: Contabilidad Nacional del Reino Unido.

¿Qué se puede deducir de esta evidencia empírica en relación con la hipótesis del infraconsumo que comentábamos antes? Hay varias posibilidades. De entrada, puede ser que dicho planteamiento teórico sea equivocado y no exista una tendencia que avale que una mayor desigualdad conduce a un menor consumo. Sin embargo, sabemos con certeza que la función de consumo es cóncava, de modo que parece más apropiado pensar que hay otros factores en juego que, en última instancia, evitan que se cumpla la hipótesis y arrojan un resultado distinto.

Siguiendo con Stiglitz, vemos que el Nobel de Economía afirma que «conforme la desigualdad aumenta, la demanda total se reduce hasta situarse por debajo de la capacidad de oferta que puede soportar la economía, salvo que se den factores compensatorios como una subida de la inversión o de las

exportaciones». Partiendo de la concavidad en la función de consumo, podemos esperar un efecto negativo en el consumo derivado del aumento de la desigualdad… siempre que todos los demás factores se mantengan constantes. Pero, claro está, es difícil que todos los demás se mantengan constantes en la economía real. Por ejemplo, un banco central puede tomar la decisión de actuar y reducir los tipos de interés para facilitar el acceso a crédito y aumentar el consumo. Lo mismo pueden hacer los gobiernos, reduciendo las cargas regulatorias de los bancos.[60]

Dejando la deuda para una discusión posterior, podemos señalar que la subida de la desigualdad puede estar ocurriendo en un contexto en el que también se alteran otros factores, de modo que las decisiones de consumo no son óptimas y el resultado final es más difícil de predecir. Por ejemplo, la teoría nos dice que un período de mayor desigualdad puede ser también un período en el que esa mayor riqueza de las élites permee entre el resto de los niveles de renta, del mismo modo que también cabe un escenario en el que los agentes económicos muestren confianza en el futuro y opten por reducir sus niveles de ahorro.[61] En esta línea, un declive en la voluntad de legar una fortuna o un aumento en la tasa de descuento (es decir, la impaciencia y el cortoplacismo de los consumidores) reducirá los incentivos para ahorrar que tienen los hogares. Lo mismo puede ocurrir si los activos patrimoniales aumentan de valor o si mejoran las condiciones de financiación. En este sentido, el desarrollo de las finanzas ha tenido el efecto de reducir el precio del crédito y de aumentar su disponibilidad.[62]

Separar el impacto directo de la desigualdad en el consumo de los factores alternativos que también pueden confluir es todo un reto para la investigación futura. Un paso en la dirección correcta es el que han dado Bertrand y Morse, que han investigado por qué el consumo de la clase media (percentiles 20 a 80) guarda una asociación positiva con los cambios en las rentas más altas. Sus trabajos se centran en Estados Unidos y toman 1980 como año de partida.[63] Su conclusión es que no hay evidencia empírica que refuerce la idea de que la desigualdad tiene un vínculo anecdótico con el consumo. Según Bertrand y Morse, la verdadera clave son las decisiones de

comportamiento que toman los consumidores cada vez que se se dan cambios en su nivel de ingresos. Rara vez se incorpora este factor en las teorías de consumo convencionales.[64]

Los estudios de Bertrand y Morse encuentran suficiente evidencia para considerar otras dos hipótesis. La primera sugiere que la subida de los ingresos de quienes más ganan tiene el efecto de aumentar la oferta de bienes y servicios de ricos, lo que a su vez genera un aumento de la demanda entre el resto de los individuos. La segunda plantea que hay una hipótesis de renta relativa, según la cual un mayor consumo por parte de hogares más acaudalados marca una pauta de gasto para el resto de la población, que procura subir sus desembolsos para no quedarse atrás y mantenerse a la par. Esto sucede porque el consumo de los distintos individuos es interdependiente: el bienestar personal no refleja sólo el nivel de consumo propio sino también las diferencias entre el consumo propio y el del resto de la sociedad, especialmente los grupos que tomamos como referencia. Esto sí justificaría la asociación positiva entre desigualdad y consumo.[65]

Bertrand y Morse concluyen que esa interdependencia en el consumo «puede verse como una externalidad que anima a los individuos a trabajar más duro y consumir más, con la meta de seguir los patrones de gasto que observan en los demás. Es un comportamiento racional a nivel individual, pero arroja resultados subóptimos a nivel colectivo».[66] Además, el crecimiento y la estabilidad también se pueden ver afectados, de modo que hay dos grandes sugerencias que cabe hacer. Por un lado, como apunta la siguiente sección del capítulo, hay que tener en cuenta que, si la desigualdad va de la mano del estancamiento salarial de los que menos ganan, entonces es habitual que se den procesos de sobreendeudamiento, ya que las capas más humildes se apalancan para intentar garantizarse un consumo superior al que realmente se pueden permitir, lo que se traduce en una economía menos estable. Por otro lado, la desigualdad puede generar una distribución ineficiente de los recursos de la economía, puesto que la presión por equiparar consumo puede conducir a un gasto ineficiente que va en detrimento de la inversión en aspectos intangibles pero vitales, como la educación.[67]

Desigualdad y estabilidad financiera

Hasta aquí nos hemos centrado en los vínculos que hay entre la desigualdad de renta o riqueza y el desempeño general de la economía. Pasamos ahora a estudiar la conexión de la equidad con la estabilidad financiera. Se trata de un ámbito de estudio complejo, pero conceptualmente útil. Lo abordaremos refiriéndonos primero a la asociación que sugieren algunas voces entre desigualdad y crisis financieras, para después estudiar la influencia de las divergencias económicas en los niveles de endeudamiento de la economía.

Desigualdad y crisis financieras

El elevado nivel de desigualdad de renta, a menudo ligado al estancamiento salarial de las rentas medias y bajas así como al aumento de la remuneración de quienes más ganan, suele ser citado como uno de los factores estructurales que explican la crisis que viene de sufrir el mundo rico, particularmente Estados Unidos.

La última literatura académica referida a esta conjetura no encuentra evidencia clara que refuerce la idea de que la desigualdad y la crisis van de la mano, a pesar de que se han estudiado distintos países, períodos y métricas.[68] De hecho, los análisis de Morelli y de Atkinson subrayan que ni un elevado nivel de desigualdad ni un repunte de la inequidad están sistemáticamente asociados con las crisis bancarias.[69] El análisis cubre veintiséis países, estudia todo el período que va de 1900 a 2012 y considera cinco distintos indicadores de la desigualdad, incluyendo el coeficiente de Gini de renta disponible, las mediciones de la riqueza patrimonial de las élites o la tasa de pobreza.[70] Pero los autores insisten en que «la aparente insignificancia de los resultados no implica la relevancia económica de la pregunta en cuestión, puesto que la hipótesis podría estarse cumpliendo en las recesiones que vienen de sufrir países como Estados Unidos o Reino Unido».[71] Además, un exceso de desigualdad podría contribuir a crear desajustes macroeconómicos que, no obstante, no tienen por qué llevarnos necesariamente a una crisis.

Antes de la crisis financiera, el concepto de estabilidad macroeconómica estaba asociado normalmente con la estabilidad de precios y con una brecha de producción (*output gap*) más o menos estable. Ahora, el escenario posterior a la crisis revela que la aparente estabilidad previa al pinchazo ocultaba la acumulación de una serie de desequilibrios, como el aumento de la deuda de los hogares o la sucesión de burbujas en el ámbito financiero e inmobiliario.[72] Resulta interesante que algunos de los últimos estudios realizados apunten que un reparto desigual de renta y riqueza puede ser uno de los factores que determinan el tipo de desequilibrios que nos ha llevado a la crisis, de modo que la falta de equidad puede hacer que la economía sea más frágil e inestable.[73]

Desigualdad y apalancamiento

También hay voces que insisten en que la inequidad genera una demanda insostenible de crédito que termina generando un apalancamiento excesivo, como refleja la experiencia de Estados Unidos en los años previos a la Gran Recesión. Una menor presión en la demanda agregada o un peor desempeño macro ligado a un aumento de la desigualdad económica puede estimular al gobierno a desregular los mercados financieros o invitar al banco central a bajar los tipos de interés. Estas acciones estaban pensadas, al menos en principio, para aumentar la oferta de crédito que fluía hacia los hogares y así compensar un peor comportamiento de la economía en su conjunto. La presión para desregular las finanzas también puede venir directamente de individuos ricos que, por la vía de la captura del regulador, consiguen asegurarse ventajas normativas. También puede ocurrir que la mayor cuota de rentas altas sumada a sus altos niveles de ahorro explique un mayor nivel de financiación en la economía, de lo que se deriva un mejor acceso al crédito pero también un mayor riesgo de burbuja en los precios de los activos.[74]

El aumento de la desigualdad de renta también puede generar una mayor demanda de crédito, lo que a su vez tenderá a aumentar la oferta de financiación. Como ya apuntábamos al comentar la hipótesis de renta relativa,

aquellos individuos que se quedan atrás pueden terminar asumiendo un mayor endeudamiento para mantenerse al tanto del aumento de los estándares de vida y satisfacer de esta forma sus crecientes deseos de consumo.

Sea cual sea el principal factor que explica la acumulación de deuda privada, es evidente que la desigualdad observada en los niveles de apalancamiento de los hogares explica que una parte de la sociedad salga relativamente indemne de la crisis mientras que otros segmentos de la población sufran una situación muy precaria. Para estos últimos, cambios relativamente pequeños en sus circunstancias económicas, como por ejemplo las alteraciones en los tipos de interés o los precios inmobiliarios, han tenido el efecto de generar una cadena de insolvencias, lo que a su vez ha golpeado los balances de la banca.[75]

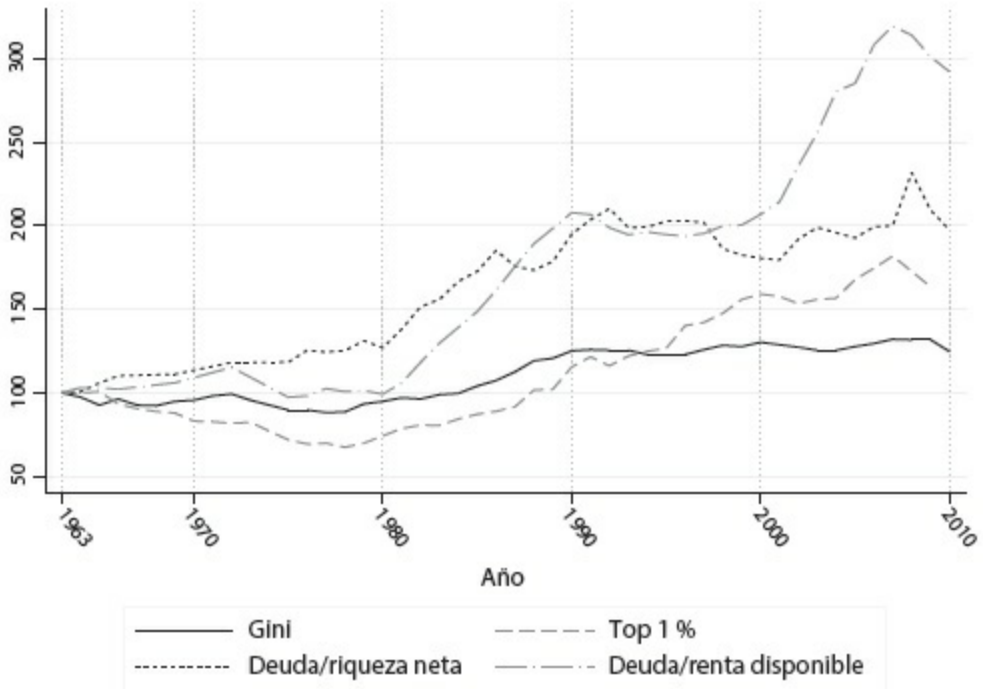
Modelos como el que proponen Aghion y su equipo replican un ciclo endógeno de distribución de la renta, endeudamiento y crecimiento. Este tipo de estudios es especialmente relevante para la conversación sobre el papel de la desigualdad en el ámbito de la inestabilidad macroeconómica y financiera,[76] pero este modelo deja fuera algo tan relevante como el consumo apalancado, que tanto ha influido en la última crisis. Entre los pocos trabajos que sí analizan el riesgo que entraña la demanda financiada con deuda destacan los estudios de Iacoviello, Khumof, Rancière y Winant.[77]

Iacoviello ha construido un modelo en el que los agentes económicos toman decisiones óptimas a la hora de equilibrar consumo y deuda, en el marco de la hipótesis de la renta permanente. Según este paradigma, una mayor desigualdad redunda en más endeudamiento. La relevancia práctica de este modelo descansa, por tanto, en la evidencia empírica que estudia la incidencia de *shocks* transitorios en comparación con diferencias económicas generadas en el largo plazo. De hecho, hay evidencia empírica que sugiere que la mayor desigualdad de renta observada en las últimas décadas se explica por la mayor dispersión de las rentas permanentes de los hogares. Por ejemplo, Kopczuk y Saez estudian el caso de Estados Unidos y encuentran que «casi todo el aumento de los ingresos observado desde 1970 se explica por la variación en las rentas permanentes y no en las transitorias».[78] Los estudios aplicados al Reino Unido arrojan conclusiones muy similares.[79]

Por su parte, Kumhof, Rancière y Winant proponen un modelo en el que hay dos grupos en la economía: trabajadores e inversores. En este supuesto, se asume que el aumento de la desigualdad reduce el poder de negociación de los trabajadores y empuja a un mayor endeudamiento como recurso para mantener constantes los niveles de gasto. En este modelo, por tanto, la clave es cómo se reparte el ingreso entre unos y otros, no tanto la volatilidad de esas rentas a lo largo del tiempo.

Pero, modelos aparte, ¿acaso la evidencia empírica respalda la hipótesis de que la desigualdad y la deuda de las familias van de la mano? La figura 17.3 resume la evidencia disponible, referida a la ratio que mide la deuda sobre los ingresos de los hogares británicos, con datos que arrancan en la década de 1960. Los dos ciclos de endeudamiento que ha vivido el Reino Unido en todo el período estudiado van de 1980 a 1990-1992 y de finales de la década de 1990 al estallido de la Gran Recesión en 2007. Resulta interesante comprobar que esas fases de acumulación de deuda son también fases de creciente desigualdad, medida según el coeficiente de Gini de renta disponible y también según el porcentaje de renta que percibe el 1 por ciento mejor pagado.[80]

FIGURA 17.3 **Correlación entre apalancamiento y desigualdad.**



Nota: Los períodos de mayor apalancamiento en el Reino Unido han sido los comprendidos entre 1980 y 1990-1992 y entre finales de la década de 1990 y el estallido de la crisis financiera en 2007. Estas fases coinciden con un aumento de la desigualdad, medida según el coeficiente de Gini de renta disponible de los hogares y también según el porcentaje de la renta que controla el 1 por ciento más rico. La correlación entre apalancamiento y desigualdad se coloca sustancialmente por encima de 0,8.
Fuente: Series largas de deuda recopiladas por T. Atkinson y S. Morelli a partir de distintas fuentes históricas.

En este sentido, los trabajos de Perugini, Hölscher y Collie arrojan conclusiones muy similares, en su caso con un panel que estudia la evolución de las rentas altas y de la deuda privada en dieciocho países, para un período comprendido entre 1970 y 2007.[81] También en la misma línea van los estudios liderados por Scognamillo, que afirman que una mayor desigualdad de renta (medida por el coeficiente de Gini de ingresos disponibles) se asocia de forma sistemática con un *stock* de deuda privada más elevado.[82]

Hay, eso sí, motivos de sobra para pensar que la evidencia no es tan clara como puede parecer a primera vista. Para empezar, hablar de un apalancamiento excesivo en las últimas décadas es difícil si medimos el endeudamiento en relación con la riqueza neta de los hogares. A menudo se ignora este indicador, de modo que se subestiman aspectos como los activos inmobiliarios que poseen las familias y que permiten financiar el consumo apalancado. Se puede decir, de hecho, que una medición así arroja más

información sobre la sostenibilidad del endeudamiento, puesto que representa hasta qué punto se pueden cumplir los compromisos de pago pendientes a base de liquidar activos.

Además, recurrir a microdatos no sugiere de forma inequívoca la existencia de una correlación positiva entre desigualdad y apalancamiento. De hecho, ni siquiera queda del todo probada la asociación causal entre ambos factores. Coibion ha liderado investigaciones que muestran que, entre 2001 y 2012, los hogares de renta baja en regiones de alta desigualdad acumularon menos endeudamiento en relación con su renta que sus homólogos en regiones de menor inequidad.[83] Pero, por otro lado, los trabajos de Carr y de Jayadev insisten en que las familias de menores ingresos tienden a endeudarse más.[84] Hay, por tanto, una clara divergencia en las conclusiones que alcanzan los estudiosos de esta materia, de modo que es importante mejorar las técnicas de estudio y refinar las investigaciones sobre la supuesta correlación entre desigualdad y apalancamiento. En Países Bajos, por ejemplo, la Encuesta de Gasto de los Hogares incluye una serie de preguntas que ha permitido que Georgarakos, Haliassos y Pasini estudien hasta qué punto el consumo tiene que ver con «el gasto relativo del círculo social en que se mueve cada familia»,[85] lo que permite identificar claramente cuál es el nivel de gasto imputable a cada entorno social, al contrario que en la mayoría de los estudios, donde la agrupación se hace siguiendo criterios arbitrarios. En el caso holandés llama la atención que la tendencia al endeudamiento sí es mayor entre quienes se describen como más pobres que la media.

Conclusión

El presente capítulo toca algunos de los fundamentos teóricos y empíricos que respaldan la afirmación de que la desigualdad tiene consecuencias macroeconómicas negativas. Estos asuntos no se exploran de forma exhaustiva en *C-21*, de modo que aquí hemos procurado completar el análisis de Piketty, cuyo trabajo se centra en las dinámicas de la concentración de renta y riqueza, concebidas como una ley fundamental del capitalismo.

Hay cada vez más evidencia que apunta que las diferentes dimensiones de la desigualdad económica pueden ir en detrimento de diversos aspectos vitales para el buen desempeño de la economía. La inequidad, por ejemplo, puede estar ligada a la falta de resistencia de la economía, así como a la mayor duración de los períodos recesivos o la menor capacidad de lidiar con *shocks* externos. De hecho, las últimas investigaciones disponibles señalan que los países con más desigualdad de renta tienen un crecimiento del PIB menos estable.

Con todo, es importante recordar que, hasta no hace mucho, estos asuntos tan relevantes recibían muy poca atención, de modo que hace falta mucho más trabajo empírico si queremos corroborar las hipótesis que están encima de la mesa. Se argumenta también que la desigualdad puede afectar negativamente a la economía a través del desequilibrio político que genera un reparto diferenciado del poder y la influencia. Además, se habla de su efecto en los mercados de crédito, en los patrones de consumo, etcétera.

Por si no fuese suficiente, a la hora de hablar de desigualdad de la riqueza es preciso diferenciar entre riqueza heredada y riqueza creada, ya que la mera transmisión de privilegios económicos tiende a fomentar la captura del regulador y la actitud rentista de las élites. Algo similar ocurre con la inequidad de la renta: debemos diferenciar entre la que se debe al mérito y la que se explica por diferentes niveles de oportunidad. Lo segundo constriñe el potencial de desarrollo socioeconómico de las personas, lo que mina sus aspiraciones y distorsiona la asignación eficiente de recursos en la economía. Por tanto, hay que impulsar el esfuerzo de investigadores e instituciones por producir más y mejores datos sobre la evolución de la desigualdad de renta y riqueza.

También hay que decir que, aunque los libros de texto de economía digan lo contrario, los últimos estudios enfatizan que el ingreso y el gasto relativos desempeñan un papel muy importante a la hora de marcar cómo gastamos o ahorramos nuestro dinero. Por tanto, el grado de desigualdad pasa a tener un efecto directo en el ahorro, el apalancamiento, etc., lo que a su vez arroja consecuencias económicas concretas.

La investigación sobre desigualdad y deuda privada es especialmente significativa en los tiempos que corren, marcados por una crisis financiera que no se explica sin la burbuja inmobiliaria y de consumo que financiaba una demanda privada insostenible. Las conclusiones a las que han llegado quienes se han centrado en estos asuntos encuentran que hay una correlación positiva entre desigualdad, exceso de consumo entre las familias y problemas de apalancamiento. Pero la evidencia basada en los microdatos es menos consistente y, por tanto, hay que hacer investigaciones más profundas que permitan establecer la validez de esta hipótesis.

Otro campo que merece más atención es el que procura desentrañar si el comportamiento económico está influenciado o no por los patrones que observamos en nuestros círculos sociales. ¿Cómo definir esos grupos que, en teoría, pueden estar influyendo en nuestros patrones de consumo? ¿Cuál es el colectivo al que tomamos como referencia? La mejor forma de saberlo es preguntar directamente a cada agente económico, pero pocas encuestas incluyen este tipo de datos.[86] Sí que tenemos a nuestra disposición una amplia base de datos que proviene de fuentes oficiales y puede ayudarnos a definir posibles círculos sociales como los compañeros de trabajo o los vecinos.[87] Hasta que no se concreten estos asuntos, será difícil pasar de la teoría a la práctica y medir si, en efecto, las decisiones de nuestro entorno nos alejan del punto óptimo de consumo y apalancamiento.

Por último, aunque algunos modelos han intentado referirse a estas cuestiones, seguimos esperando un marco teórico que, a la hora de evaluar la naturaleza social de las decisiones de consumo, logre capturar la mirada a futuro que acarrea cada gasto. La evidencia disponible demuestra que la desigualdad, en sus distintas dimensiones, puede desempeñar un papel importante a la hora de engendrar inestabilidad macroeconómica y financiera, pero no se han demostrado con claridad estas relaciones. Es importante subrayar, como explica Dani Rodrik, que «la relación entre igualdad y desempeño económico puede ser contingente y no estática, dependiendo de las causas más hondas de la desigualdad y de otros muchos factores». Por tanto, hay que tener cuidado y evitar grandes pronunciamientos sobre el impacto que tiene la inequidad en la estabilidad económica.[88]

Sea como fuere, los últimos esfuerzos académicos constituyen pasos de gigante para empezar a profundizar el entendimiento que tenemos de los lazos entre la desigualdad y las dificultades económicas. En la medida en que esta línea de trabajo siga avanzando, podemos alcanzar conclusiones más claras que nos ayudarán a definir aspectos clave para la justicia y la inclusión social. En última instancia, éste es el tipo de estudios que puede terminar por respaldar acciones efectivas orientadas a reducir la desigualdad de renta y riqueza. Por tanto, hay que darle la mayor prioridad posible al análisis de estas cuestiones, con ánimo de resolver inconsistencias y seguir avanzando en nuestro conocimiento.

Nota del autor

Este capítulo bebe de la tesis doctoral que he presentado en la Universidad de Oxford, titulada «The Long Run Evolution of Economic Inequality and Macroeconomic Shocks» (2013). También está influenciado por las investigaciones de Anthony B. Atkinson y Paolo Lucchino, cuyas aportaciones también vienen reseñadas en la bibliografía. Quiero también agradecer su ayuda y comentarios a Heather Boushey, Giulio Fella, Ian Malcolm y Stefan Thewissen, que me ayudaron desde el primer borrador. Por último, un agradecimiento especial a Joe Hasell por sus aportaciones.

CUARTA PARTE

La economía política del capital y el capitalismo

Capítulo 18

Desigualdad y auge de la socialdemocracia: una historia ideológica

MARSHALL I. STEINBAUM

En su repaso a la historia de la desigualdad, Piketty apunta que ningún esfuerzo por reducir la concentración de renta y riqueza logró domar la desigualdad como sí hicieron la destrucción de capital y la elevada fiscalidad progresiva de los años comprendidos entre la primera y la segunda guerra mundial. En este capítulo, el economista Marshall Steinbaum amplía la perspectiva que ofrece Piketty en El capital en el siglo XXI. *Aunque reconoce que las guerras (y la Gran Depresión) tuvieron un papel decisivo en la caída de la desigualdad, Steinbaum apunta que dichos conflictos desacreditaron la ideología del capitalismo de una manera nunca antes vista. De modo que, además de hablar de las guerras, también hay que estudiar los grandes eventos políticos que tanto ayudaron a impulsar a los movimientos de izquierda que, hasta entonces, estaban fuera del poder establecido.*

Podemos entender *El capital en el siglo XXI* como un libro de historia que hace un planteamiento muy claro sobre la evolución de la desigualdad. Según Piketty, la generalización del sufragio universal no supuso un control efectivo a las divergencias económicas que genera el capitalismo de forma inherente.[1] De hecho, los frenos a la desigualdad solo se desarrollaron de forma efectiva

en los años de la guerra, marcados por la destrucción de capital y también por la aplicación de impuestos muy elevados, orientados a financiar el esfuerzo bélico.

La primera guerra mundial destruyó la propiedad de millones de personas pero, al igual que la Gran Depresión, también ayudó a destruir una ideología: la ideología de la economía de libre mercado, que seguía vigente a pesar de los intensos movimientos de asociación colectiva que venían desarrollándose en los países más industrializados. Esa ideología sostenía que el libre mercado opera mejor cuando se le deja actuar por su cuenta, evitando intervenciones estatales. De dicha forma de ver las cosas se deriva una mirada que tiende a interpretar que la riqueza y el poder generados en el mercado no deben ser cuestionados por la esfera política. Esa ideología sostuvo el marco de políticas conservadoras que estuvo en vigor en el siglo XIX, puesto que facilitaba una alianza entre la vieja aristocracia, que no veía cuestionada su influencia política, y la nueva clase de propietarios, que agrupaba a emprendedores y profesionales que se enriquecieron a base de sacar el máximo provecho a la industrialización. Las guerras mundiales y la Gran Depresión fueron, por tanto, el resultado de una estrategia consciente por parte de esas clases, que desarrollaron un tablero de juego político en el que las decisiones domésticas e internacionales estaban orientadas a garantizar la riqueza de dichos grupos y blindarse ante la amenaza de una izquierda cada vez más pujante y organizada.

Por tanto, la Edad Dorada no muere por las guerras mundiales, sino porque aquel desastre, sumado a la Gran Depresión, contribuyó significativamente a desacreditar la ideología del capitalismo, que llevaba aparejado un marco político determinado. La socialdemocracia emergió en este contexto: era un producto del creciente asociacionismo de las masas, pero no se impuso hasta que se cuestionó el discurso de las élites capitalistas, que venía sirviendo como aval para justificar la desigualdad patrimonial.

A mediados del siglo XX, el declive y caída del capitalismo como ideología precipitó una era igualitaria. Este capítulo estudia lo ocurrido en las principales economías de aquella época: Estados Unidos, Reino Unido, Francia y Alemania. Obviamente, la historia política de unos y otros países no es la misma, como tampoco lo es la trayectoria social e institucional. Por

tanto, el devenir de los acontecimientos estuvo marcado por coyunturas muy distintas, gobiernos muy distintos y decisiones muy distintas. Sin embargo, hay una serie de puntos en común que permiten identificar un giro hacia la era igualitaria que experimentaron Europa y Estados Unidos:

- Los impuestos a la renta y la riqueza quedan definitivamente insertados en las dinámicas presupuestarias, no sólo para financiar las guerras y las obligaciones de gasto social, sino para asumir programas explícitos de redistribución de los ingresos.[2]
- Se reconocen los derechos de asociacionismo en el campo laboral, lo que da pie al auge de la negociación colectiva y a la creación de programas como la seguridad social. Queda atrás, por tanto, el esquema del mercado de trabajo en el que no cabía mediación o contrapeso alguno entre empresa y asalariado.[3]
- El sector público expande su tamaño y empieza a ganar terreno en campos como la sanidad universal, la educación gratuita o el desarrollo de infraestructuras. Los compromisos de gasto social se convierten en la partida más importante de los presupuestos y en el eje de las decisiones políticas.[4]
- El patrón oro, que había servido como ancla para la toma de decisiones monetarias, queda relevado por nuevas normas que regulan la política monetaria de cada país.[5]

Todos estos cambios levantaron una enorme polvareda, sobre todo porque fueron introducidos en el debate por grupos políticos de izquierda que cuestionaban el *statu quo* de aquellas economías. Hablamos, pues, de una ruptura radical, que busca alterar significativamente el reparto de la riqueza y el poder. En este proceso, los sistemas políticos quedaron sometidos a un alto nivel de estrés que condujo a Occidente a un escenario límite que marcó un antes y un después.

Los fenómenos políticos que dieron pie a estos cambios ideológicos no fueron los mismos en unos y otros países, pero sí pueden agruparse según una serie de rasgos. Para empezar, el asociacionismo de las masas desempeñó un papel clave a la hora de legitimar los cambios. En segundo lugar, el sistema

político cambió drásticamente con la entrada de partidos concebidos para defender los intereses de las clases trabajadoras. Aliándose con grupos establecidos o simplemente irrumpiendo en el panorama de forma más brusca, estas agrupaciones cambiaron radicalmente el escenario político.[6] Otro rasgo compartido es que se aprobaron cambios constitucionales orientados a fortalecer la capacidad de intervención del gobierno en la economía. Y, en cuarto lugar, el proceso culmina con la llegada de este tipo de movimientos y procesos a las estructuras de poder político, lo que supone el avance de la plataforma formada por las clases trabajadoras y las coaliciones de izquierda.

Podemos caer en la tentación de pensar que esta evolución ideológica fue más o menos ordenada, de modo que una cosa llevó a la otra y la historia siguió un rumbo predeterminado. Pero la realidad es muy distinta y, desde luego, hablamos de procesos complejos que, de hecho, se han visto revertidos en las últimas décadas, tal y como denuncia *C-21*. Por tanto, la desacreditación de la ideología del capitalismo fue algo puntual que terminó por esfumarse con el paso de los años, como resultado de nuevas circunstancias históricas e intelectuales. De modo que el declive de la ideología capitalista no fue algo gradual y progresivo, sino que debemos enmarcarlo en una evolución caótica que no se ha sostenido de forma permanente.

En este sentido, conviene recordar que los gobiernos democráticos y sus élites políticas enfrentaron la Gran Depresión con notable hostilidad hacia las nuevas fuerzas de izquierda, lo que a su vez se tradujo en el crecimiento de movimientos autoritarios y no democráticos de derecha. Entonces, los intelectuales de izquierda temían que su batalla terminaría inevitablemente en derrota y que el futuro quedaría en manos de los totalitarios. Se pensaba que la segunda guerra mundial terminaría en una derrota absoluta de sus postulados, cuando en realidad supuso todo lo contrario.

En *C-21*, Piketty argumenta que la distribución de renta y riqueza en una economía capitalista tiende a acrecentarse debido a la estructura macroeconómica vigente, de modo que hay una serie de equilibrios y estructuras que sólo se alteran significativamente en un contexto de violencia. Sin embargo, creo que es más acertado apuntar que esa divergencia se da

porque los compromisos ideológicos del capitalismo van en contra de políticas que atacan el problema de la desigualdad. Por tanto, la clave radica en desacreditar (de nuevo) la ideología del capitalismo.[7]

Estados Unidos

Empezamos el análisis del auge de la socialdemocracia en Estados Unidos, a pesar de que su historia es algo distinta a la de los tres países de la Vieja Europa que analizaremos en páginas posteriores. En la Edad Dorada, la distribución de renta y riqueza en el país norteamericano nunca llegó a ser tan pronunciada como la que se dio al otro lado del charco. Por otra parte, el giro a la democracia fue más lento: el avance hacia el sufragio universal, primero masculino y luego también femenino, estuvo marcado por la exclusión política de la población negra, que hasta 1960 sufrió primero la esclavitud y después la exclusión.

Eric Foner, entre otros autores, argumenta que este legado de supremacismo blanco ha tenido una notable influencia a la hora de forjar la historia de Estados Unidos. Mientras el resto del mundo desarrollado implementaba políticas igualitarias, en Estados Unidos se excluía a los grupos más pobres y vulnerables. Ira Katznelson ha documentado cómo esa discriminación estaba presente incluso en el New Deal o en las regulaciones laborales que introdujo la administración Roosevelt.[8] Al mismo tiempo, Estados Unidos se colocó en cabeza a la hora de brindar derechos políticos a los inmigrantes que arribaban al país. Lo vemos a mediados del siglo XIX, con la llegada de refugiados europeos que huían de las revoluciones de 1848, la crisis alimentaria irlandesa, etcétera.

Para estudiar el origen de la socialdemocracia en Estados Unidos, debemos remontarnos al final de la Guerra Civil. El sufragio universal masculino quedó reconocido entonces, aunque en 1877 se volvieron a levantar barreras. Hasta el estallido del conflicto, el movimiento obrero había cobrado cierta fuerza, pero su verdadero crecimiento llega entre 1873 y 1896 y, especialmente, entre 1886 y 1896. Son años de rápido crecimiento sindical, en

un contexto económico de mayor industrialización. Las élites intelectuales reaccionaron abrazando la ideología del capitalismo, que entonces bebía del concepto del «trabajo liberador».

Cuando se hablaba de trabajo liberador se concebía un ideal según el cual cualquier trabajador asalariado puede ascender a base de trabajo y sacrificio, hasta acabar convirtiéndose en directivo o empresario. Antes de la guerra, se temía que ese marco aceptado al norte del país quedase desplazado por esquemas esclavistas, en los que el trabajo remunerado y con posibilidades de movilidad socioeconómica quedaba reemplazado por el trabajo forzado. De modo que, al menos en parte, la Guerra Civil supone un enfrentamiento entre la idea del trabajo liberador y el concepto del trabajo esclavo y, por tanto, el triunfo del abolicionismo se tradujo en una mayor vigencia de las ideas del trabajo liberador.

La reconstrucción observada entre 1866 y 1877 aspiraba a asegurar la libertad política y económica de la población negra que residía en los estados del Sur. La decimocuarta enmienda de la Constitución iba en este sentido: garantiza que toda persona sea juzgada con igualdad ante la ley, siguiendo el debido proceso y garantizando que el gobierno federal intervendrá para asegurar que todo esto se cumpla. La Ley de Derechos Civiles también iba en esa dirección y obligaba a los gobernadores y alcaldes del Sur a permitir que los trabajadores hasta entonces esclavizados pudiesen participar libremente en el mercado de trabajo.

Poco a poco, la tarea de reconstrucción y de creciente intervención federal en los territorios del Sur generó más y más controversia en el debate político nacional. Un episodio relevante de la época fue el pánico de 1873, marcado por una honda crisis en el seno del Partido Republicano. Entonces, la defensa de la movilidad socioeconómica que venían defendiendo los ideólogos del trabajo liberador queda en entredicho y ciertas élites del partido regresan a viejas ideas económicas como la defensa del libre comercio, el patrón oro, el gobierno limitado, etc. De modo que va ganando peso una mirada que niega cualquier necesidad de intervención estatal en la economía y aboga por defender la «naturaleza» de las jerarquías sociales derivadas del mercado. Arranca entonces un período convulso, con numerosos enfrentamientos salariales en el ámbito industrial, así como un choque frontal

entre un ámbito agrario cada vez menos poderoso y unos *trusts* empresariales cada vez más fuertes en campos como los bancos o los ferrocarriles. Era el caldo de cultivo perfecto para que se produjese una contestación, sobre todo a raíz de los recortes salariales que tuvieron lugar. El enfrentamiento culmina en la huelga ferroviaria de 1877.

Dos años después, Henry George publica *Progreso y pobreza*. La obra otorgaba voz a los millones de obreros que sufrían una existencia miserable a pesar de que la industrialización y el crecimiento iban a más. George propuso entonces un impuesto al valor de las tierras con el que pretendía socializar la transmisión de patrimonio entre generaciones. Su idea contó con el respaldo entusiasta de millones de partidarios, no sólo dentro del campo laborista sino también en otros círculos. También se ganó la enemistad de una legión de economistas que creían que George estaba invadiendo su disciplina y contaminando el debate público con ideas dignas de un encantador de serpientes.[9]

En 1877 llega a la Corte Suprema el caso «Munn vs Illinois». Aquélla fue la primera vez en que se invocó la enmienda número catorce de la Constitución para afirmar que dicha cláusula contiene un derecho al debido proceso económico, lo que en la práctica supondría que la legislación no puede interferir en la operativa del libre mercado. Aquella enmienda había sido introducida para defender algo muy distinto. El objetivo, en última instancia, era asegurar que los esclavos liberados no serían explotados en el mercado laboral de los años posteriores a la Guerra Civil. En el caso «Munn vs Illinois», la Corte Suprema le dio la razón al estado de Illinois, que venía de regular el precio del almacenamiento y el transporte de grano como respuesta a las demandas de una organización de granjeros populistas.

En las tres décadas que siguieron, los distintos casos que llegaron a la Corte Suprema se fueron zanjando con una creciente inmunidad para las corporaciones y las empresas, cada vez más blindadas de las regulaciones que se pretendían introducir a nivel federal o estatal. De hecho, el alto tribunal llega a restringir las garantías que la enmienda catorce había brindado a la población del Sur o a las poblaciones indígenas residentes en territorios estadounidenses de ultramar, y la dinámica se mantiene durante años. Vemos, por ejemplo, que la Corte de Apelaciones de Nueva York analiza en 1885 una

regulación que argumentaba que las comunidades de vecinos no podían organizarse para producir tabaco, puesto que esto vulneraba la libertad de contratación del sector. Como declaró una publicación laborista de la época, parecía que en nombre de la libertad se podía defender cualquier servidumbre.

La amenaza de un sindicalismo militante siguió creciendo en plena ofensiva legal e intelectual. En 1886 se produce la revuelta de Haymarket, una convulsa protesta celebrada en Chicago. En 1894 llega la huelga ferroviaria que afectó principalmente a la compañía Pullman, una de las más importantes del sector, pero que además alentó protestas en otros ámbitos. El presidente Grover Cleveland respondió al conflicto ferroviario con una oleada de medidas de represión que terminó por arruinar su candidatura a la reelección. Y es que el Partido Demócrata empezaba a abrirse a las demandas de los trabajadores industriales, lo que lo obligaba a distanciarse de un mandatario que tomó medidas muy favorables a los intereses empresariales, como por ejemplo la eliminación de la Ley Sherman de compra de plata. Los eventos vividos en aquellos años abren también una brecha en el movimiento sindical. Por un lado, asociaciones más moderadas como la Federación Americana del Trabajo expresan su oposición a este tipo de protestas e insisten en que el movimiento no debía convocar huelgas por motivos políticos sino salariales. Por otro lado, líderes como Eugene Debs, ligado al Sindicato Ferroviario Americano, abogan por una postura mucho más radical y ambiciosa.

Durante este mismo período, la Alianza de Granjeros y el Partido Populista ganan peso en zonas rurales en las que los granjeros habían sufrido en carne propia las consecuencias de factores como la sobreproducción, los elevados costes del transporte, los gravámenes a los cultivos, etc. Aquellos cambios endeudaron significativamente al campo estadounidense, que además veía cada vez más difícil devolver el dinero prestado como consecuencia de un dólar fortalecido. Desde comienzos de la década de 1890, el movimiento logra tomar el control del poder político en los estados del Sur, aliándose con populistas de la zona Oeste del país norteamericano. Esta alianza política logra grandes avances en las elecciones celebradas en la última década del siglo XIX. Un denominador común en los programas políticos de entonces era la oposición al excesivo peso que habían alcanzado los bancos y las empresas

ferroviarias, así como el notable coste de los aranceles, que encarecían las importaciones necesarias para la producción, o el talante rígido de la política monetaria, que fortalecía el dólar y complicaba la devolución de las deudas.

En 1893, la Asociación Económica Americana organiza un interesante debate sobre el populismo. En el escenario, un polémico economista de izquierdas, Edward A. Ross, y un conservador de gran influencia en la época, Franklin Giddings. Ross afirmaba que «uno de los obstáculos que enfrentan los granjeros es que venden a precios competitivos pero pagan precios de monopolio a la hora de comprar servicios como el del transporte ferroviario». Giddings respondía que «una y otra vez, los productores agrícolas denuncian que están siendo perjudicados. Quizá hay algún error en sus propias estructuras económicas. Su influencia política es mayor que la de otros colectivos, de manera que deben examinar si sus fracasos empresariales tienen algo que ver con sus propias decisiones. De modo que, para ir a la raíz de las dificultades que enfrenta el campo, debemos empezar por la mentalidad de los propios agricultores».[10]

Para Giddings, que una clase o una persona sufran la pobreza de forma prolongada no revela algún tipo de problema en el sistema económico vigente. La culpa recae, por tanto, en los menos favorecidos. Esa mentalidad tiene mucho que ver con el pensamiento de libre mercado que permitió una creciente desigualdad económica en el siglo XIX. Y esa mentalidad ha seguido vigente en épocas posteriores, con manifestaciones más o menos francas. Por ejemplo, Gary Becker ha afirmado que el capitalismo patrimonial quedó reemplazado a mediados del siglo XX por una nueva meritocracia basada en la acumulación de capital humano. En cierto modo, Becker recupera el punto de vista de Giddings, puesto que sugiere que una desigualdad persistente es el resultado de diferencias inherentes entre grupos y personas, no la plasmación de estructuras económicas y políticas que distribuyen el poder de manera injusta.[11]

El desastre de la administración Cleveland hizo que la balanza de poder del Partido Demócrata cambiase poco a poco. Fue a menos la facción de los Bourbon Democrats, amigos del patrón oro y favorables a la clase empresarial, y fue a más la rama liderada por John Peter Altgeld, el gobernador inmigrante de Illinois que dio su apoyo a la huelga ferroviaria y

que incluso indultó a los anarquistas condenados por la violencia de las protestas de Haymarket. Altgeld fue una figura clave para el alejamiento entre el Partido Demócrata y la administración Cleveland. De hecho, impulsó una alianza con el Partido Populista de cara a las elecciones presidenciales de 1896, hasta el punto de que el candidato propuesto, William Jennings Bryan, pertenecía a las filas populistas. Pero había problemas con esta estrategia. Para empezar, Bryan no tenía interés alguno en alterar su estrategia o su plataforma política, de modo que seguía siendo un candidato rural y protestante que, para ganar los votos demócratas, debía contar con el apoyo de electores urbanos y católicos. Célebre es el «Discurso de la Cruz Dorada» que pronunció Bryan en la Convención Demócrata de 1896. El populista no sólo criticó frontalmente la inmoralidad de la economía industrial, sino que también se lanzó contra quienes trabajan en dicho ámbito. El Partido Republicano lo tuvo fácil a la hora de presentar a Bryan como un xenófobo anticatólico que odiaba a la población urbana. Además, hay que recordar que la alianza tampoco estaba del todo justificada en los territorios del Sur, donde el Partido Demócrata se estaba disputando el poder estatal y local con los populistas. De modo que el electorado potencial de cara a unas presidenciales era un electorado fragmentado en comicios de menor dimensión territorial, lo que complicaba significativamente la creación de una plataforma política coherente y duradera.

La derrota de Bryan fue traumática. La alianza entre demócratas y populistas quedaba fulminada y las políticas de izquierda, marginadas durante décadas en el debate nacional, lo que favoreció la consolidación de las doctrinas ideológicas del capitalismo, que no sólo ganaron peso entre el Partido Republicano sino que también recuperaron parte del terreno perdido en el Partido Demócrata. Además, el radicalismo siguió corriendo por las venas del asociacionismo sindical, lo que complicó la consolidación de un movimiento más mayoritario. Debs fundó una serie de partidos socialdemócratas y se presentó a la presidencia como aspirante del Partido Socialista, sin éxito. Poco a poco, la izquierda fue evolucionando a posiciones más moderadas. En los estados del Sur, el populismo fue cayendo en desgracia y el mapa político volvió a reconfigurarse, en un contexto de crecientes restricciones a la participación política de los grupos menos favorecidos.

Entre la llegada a la presidencia de Theodore Roosevelt en 1901 y la salida de Woodrow Wilson en 1920, la política estadounidense dio espacio a un cierto grado de progresismo moderado, al tiempo que siguió marcada por distintas dinámicas raciales. El gobierno federal acabó con algunos de los monopolios que generaron importantes conflictos a finales del siglo XIX, aunque también dejó otros en pie. El pánico de 1907 dio ímpetu a quienes proponían la creación de un sistema de banca central como el de la Reserva Federal, creada en 1913. Al final, el poder financiero establecido terminó tomando prestada la crítica que hacían los populistas a la política monetaria rígida. Aunque el nuevo banco central no implicaba salir del patrón oro, sí se buscaba un sistema capaz de minimizar las crisis financieras que generaron tantas turbulencias económicas a finales de la centuria anterior. Además, los comienzos del siglo XX están marcados por importantes inversiones en infraestructuras públicas, así como por la creación de programas orientados a mejorar las condiciones sanitarias de la población urbana más pobre. De hecho, la Constitución fue enmendada para aprobar un impuesto sobre la renta en 1913. Por comparación, ya en la década de 1890 se había intentado introducir un gravamen del mismo tipo, pero la Corte Suprema lo prohibió, afirmando que esta clase de impuestos estaba fuera del ámbito de competencia fiscal controlado por el Congreso estadounidense.

El proceso político que resultó en la introducción del Impuesto sobre la Renta descansó en una alianza entre progresistas y prohibicionistas. Los segundos se quejaban de que su causa no podría avanzar mientras los gravámenes al consumo de alcohol fuesen la segunda mayor fuente de ingresos fiscales del Tesoro federal. Por tanto, los prohibicionistas apoyaron la causa de los progresistas, lo que dio pie a un acuerdo político de alcance amplio, algo especialmente vital en el sistema estadounidense, que prima este tipo de coaliciones. En la esfera sindical, las protestas fueron más recurrentes entre las agrupaciones más radicales, pero la Federación Americana del Trabajo se mantuvo en un plano más constructivo y moderado, apoyando a la administración Wilson y respaldando la estrategia de disolución del movimiento laborista (redadas de Palmer, deportación de sus líderes extranjeros, etc.).

Éstos son también los años en que los gobiernos estatales empiezan a introducir medidas progresistas orientadas a regular el mercado de trabajo y desarrollar nuevos programas de protección social. Estas normas no sentaban bien en la Corte Suprema, que fue muy agresiva ante este tipo de normativas y tendió a argumentar que la decimocuarta enmienda respaldaba el hecho de que este tipo de regulaciones entraba en una esfera que trascendía los límites de la legitimidad de acción pública. En 1905, los tribunales de Nueva York bloquean una ley que pretendía poner un tope a las horas de trabajo de los trabajadores de la banca. Algunos años después, el caso «Hammer vs Dagenhart» tumba la ley Keating-Owen, un veto al trabajo infantil introducido en 1916. También en 1923, el caso «Adkins vs Children's Hospital» redunda en la prohibición de las normas de salario mínimo que se pretendían introducir en el Distrito de Columbia. Algunas de estas regulaciones sí prosperaron, pero la Corte Suprema seguía teniendo la última palabra y no faltaron sentencias en la línea antes descrita.

La entrada de Estados Unidos en la primera guerra mundial generó una gran fractura en el seno del Partido Demócrata y del movimiento progresista, sobre todo porque había calado la idea de que ésta era una aventura foránea que quizá respondía a las preocupaciones de las élites pero no a las prioridades del grueso de los estadounidenses. La influencia de Estados Unidos en la negociación de la paz tampoco fue notable: lo demuestra la estructura del Tratado de Versalles, muy alejado de los Catorce Puntos que había presentado la administración Wilson. Si a eso le sumamos todo lo que supuso la Revolución rusa, el resultado es que la década de 1920 viene marcada por un cierto retroceso de la izquierda. Además, la Federación Americana del Trabajo vio frenado su crecimiento y, de hecho, empezó a observarse cierta tendencia hacia una menor afiliación sindical. Vuelve el atraso rural y vuelve la doctrina del *laissez faire* que ignora estas carencias. Lo vemos, por ejemplo, en la administración de Calvin Coolidge, que veta medidas urgentes de apoyo al campo como la Ley McNaryHaugen. Durante buena parte de la década, el Departamento del Tesoro queda en manos de Andrew Mellon, que aplica una política económica ortodoxa que termina con

el *crash* bursátil de 1929, la concatenación de quiebras bancarias, la creciente escasez de reservas de oro y, en última instancia, la crisis motivada por la Gran Depresión.

El mellonismo queda atrás y cala por fin la idea de que la nueva situación sólo se podría afrontar con un cambio de perspectiva. El gobierno de Estados Unidos entra en una nueva fase progresista: se considera la aprobación de estímulos fiscales de corte keynesiano, así como la adopción de medidas deflacionarias orientadas a reducir la carga de la deuda que soportaban los sectores público y privado. Además, se introduce un marco fiscal extremadamente progresivo. En suma, no sorprende que historiadores económicos como Peter Temin y Barry Wigmore se hayan referido al discurso inaugural de Franklin D. Roosevelt como un «cambio de régimen».[12] Pero, aunque estas políticas lograron invertir la situación y frenar la contracción económica, no acabaron con las situaciones más graves de pobreza y desempleo, de modo que en 1935 hizo falta un segundo New Deal, que sirvió para ampliar el alcance de la seguridad social, el seguro de desempleo y la plantilla de empleados públicos.

Sin embargo, la Corte Suprema siguió frenando muchas de estas políticas económicas de izquierda, mediante sentencias que limitaron o prohibieron determinadas agencias o regulaciones del New Deal. En 1936, tras un amplio triunfo electoral, Roosevelt amenazó con dar un vuelco en la composición del alto tribunal, una advertencia que terminó por cambiar la actitud hostil de la Corte hacia las reformas de Roosevelt. Así, el caso «West Coast Hotel vs Parrish» se zanjó con la aprobación de nuevas leyes de salario mínimo, decisión que implicaba revertir la sentencia de «Adkins vs Children's Hospital». Ya en 1938 llegó la Ley de Estándares Laborales Justos, que imponía nuevas regulaciones a nivel federal. Dicha norma excluía el sector agrícola y el trabajo doméstico, de modo que la gran mayoría de los trabajadores negros del Sur seguía sufriendo una cierta exclusión. En el fondo, la coalición que había impulsado el New Deal era también una alianza en la que el segregacionismo tenía mucho peso. Por tanto, la brecha económica siguió existiendo entre unas y otras razas, pendiente de ser revisada en los años de posguerra.

La administración Roosevelt abandonó la ortodoxia del *laissez faire* y marcó un antes a base de alterar el rumbo ideológico de Estados Unidos. El giro no fue completo, ya que la población negra siguió sufriendo la exclusión y no se benefició de estas nuevas políticas, en parte porque su asociacionismo aún no estaba lo suficientemente avanzado. Pero, en cualquier caso, parece claro que la desacreditación de la ideología capitalista no llegó a Estados Unidos con las guerras mundiales, sino con la Gran Depresión. La participación en la primera guerra mundial fue controvertida. En el caso europeo hablamos de un desastre generado por gobiernos reaccionarios contra las corrientes de izquierda, pero la realidad estadounidense era distinta y, en gran medida, la decisión de entrar en el conflicto fue interpretada como una intervención idealista y utópica de un gobierno de centro-izquierda que no entendía del todo la política del Viejo Mundo. En cuanto a la segunda guerra mundial, puede decirse que ayudó a profundizar la desacreditación de la derecha, puesto que los principales rivales de Roosevelt agravaron la situación a base de promover el aislacionismo y argumentar que la Unión Soviética era una amenaza más grave que el fascismo. Por otro lado, los líderes empresariales que se beneficiaron de la bonanza económica en tiempos de guerra no dudaron en hacer las paces con el gobierno y aceptar las políticas del New Deal, aunque sólo fuese de forma temporal. Al mismo tiempo, la guerra aceleró la revolución de los derechos civiles en Estados Unidos. Además, la escasez de mano de obra hizo que el gobierno de Roosevelt se abriese a una mayor integración racial, algo que terminaría por consolidarse en los años de Harry Truman, primero en la cadena de proveedores del Ejército y después en las mismas Fuerzas Armadas. Por tanto, Estados Unidos emergió de la guerra con un escenario político menos conservador y un Partido Demócrata más ideologizado y más de izquierdas, lo que abrió las puertas a emplear la autoridad del gobierno federal para reducir la desigualdad.

Reino Unido

En el caso de Gran Bretaña, el sufragio universal masculino llega con las leyes de reformas aprobadas en 1832, 1867 y 1884. La primera incorporó a los hombres de clase media al sistema político, mientras que la segunda abrió la democracia a la clase urbana trabajadora y la tercera amplió los derechos a los trabajadores agrícolas.[13] Estas medidas suponían cambios muy profundos, lo que explica las reacciones que generaron. Con cada una de estas normas se predijo un cataclismo social que nunca llegó a materializarse. No obstante, estos cambios sí terminaron por hundir el viejo sistema de partidos, que venía de las guerras de la Revolución francesa, y ayudaron a impulsar un nuevo marco político, ligado al sistema de clases que dejó la Segunda Revolución Industrial.

En lo tocante a la política económica, el viejo sistema de partidos estaba adherido al consenso liberal. Entre la eliminación de las Leyes del Maíz en 1846 y el proteccionismo introducido por las preferencias imperiales de 1903, las dos grandes formaciones políticas del país se alinearon firmemente con el libre comercio. En el plano monetario, el patrón oro no fue cuestionado y se asumió como un artículo de fe que el Tesoro debería acumular superávit fiscal tras superávit fiscal para reducir la deuda heredada de las guerras napoleónicas. La Ley de Pobres de 1834 reforzó los requisitos para acceder a ayudas estatales, siguiendo las tesis de Malthus y David Ricardo. En resumen, eran años de solidez liberal y ausencia de medidas contra la desigualdad.

En el siglo XIX aparecen movimientos más radicales, como el chartismo, pero no llegan a tener peso en el sistema político. Aunque los sindicatos estaban criminalizados, el asociacionismo laboral crece en la segunda parte de la centuria y acaba siendo reconocido con la Ley de Sindicatos de 1871. Hubo algunos dirigentes sindicales que llegaron al Parlamento y, de hecho, la rama política de las centrales de trabajadores cristalizó en la creación del Comité de Representación de los Trabajadores (Labor Representation Committee o LRC por sus siglas en inglés). No obstante, el punto de inflexión que terminó por incorporar el laborismo al debate político llega en 1901, con el caso «Taff Vale», en el que un sindicato ferroviario fue condenado a asumir los costes de una huelga.

Aquella sentencia amenazaba directamente el concepto de asociacionismo laboral, de modo que los sindicatos que hasta entonces habían apoyado a los candidatos liberales acabaron decidiendo entrar en política por sí mismos, desde una posición de independencia. El número de miembros del LRC se disparó conforme la afiliación de los sindicatos fue creciendo. En 1903, el LRC firmó un pacto de no competencia con el Partido Progresista (Liberal Party en inglés) que le garantizaba treinta diputados en el Parlamento. A cambio, en el resto de las circunscripciones, el LRC debía apoyar a los candidatos progresistas.

En las elecciones de 1906, un gobierno conservador que llevaba una década en el poder fue derrotado por una amplia victoria de la nueva coalición entre el Partido Progresista y el LRC. El gobierno que llegó al poder fue encabezado primero por Henry Campbell-Bannerman y después por H. H. Asquith. Era un ejecutivo mucho más de izquierdas que cualquier otro gabinete en la historia del Reino Unido. La Cámara de los Comunes recogió el testigo y, de forma casi inmediata, aprobó una nueva ley que tumbaba el razonamiento de la sentencia del caso «Taff Vale» y reiteraba que no cabía exigir a los sindicatos el pago de las pérdidas generadas por el ejercicio del derecho de huelga.

Las fuerzas del capital volvieron a hacerse notar en 1908, con un nuevo caso judicial, en esta ocasión dirigido contra el Sindicato Ferroviario Amalgamado. Esta vez, se pretendía evitar que dicha agrupación emplease sus fondos para financiar campañas políticas como las del LRC. La Cámara de los Lores había movido ficha y el gobierno progresista no se atrevió a respaldar al movimiento sindical, lo que ofendió a los parlamentarios del LRC que habían llegado al Parlamento en aquella legislatura, pero también perjudicó al LRC ante los trabajadores británicos, que entendían que aquello suponía venderse al Partido Progresista.

Al mismo tiempo, el gobierno estaba enfrentado con la Cámara de los Lores, que de forma reiterada venía operando al límite de su autoridad y tenía el claro objetivo de frenar los avances del ejecutivo. En 1909, el ministro de Finanzas, David Lloyd George, propuso el «Presupuesto del pueblo», un documento fiscal que incluía un gravamen del 20 por ciento aplicado a la compra-venta de activos inmobiliarios. Aquello era un golpe directo a la

principal fuente de riqueza de la aristocracia, que esquivaba el declive económico a base de vender las posesiones que había heredado. El «Presupuesto del pueblo» también contemplaba un impuesto sobre la renta más progresivo, con tipos más altos para las rentas más abultadas. Además, Lloyd George introducía un nuevo aumento del impuesto de sucesiones. En suma, el documento buscaba explícitamente la redistribución de los ingresos, en parte por el avance del programa progresista, en parte por la necesidad de financiar la carrera naval que las islas estaban librando con Alemania desde hacía ya varios años.

La Constitución no escrita del Reino Unido dicta que la autoridad para introducir este tipo de medidas recae únicamente en la Cámara de los Comunes. Sin embargo, en flagrante violación de estas pautas, la Cámara de los Lores decidió intervenir y anunciar su veto al presupuesto de 1909. Empezó entonces un enfrentamiento que fue a más con las elecciones de 1910, en las que siguió avanzando la posición progresista y siguió decayendo el poder de los lores. De hecho, el ejecutivo convenció al rey para que amenazase con renovar la nómina de integrantes de la Cámara Alta en el caso de que los lores continuasen frenando la acción del gobierno. Finalmente, los propios lores asumieron la Ley Parlamentaria de 1911, que recortaba sustancialmente su poder legislativo. En términos comparados, aquella norma era asimilable a la sentencia de «West Coast Hotel vs Parrish» emitida por la Corte Suprema de Estados Unidos. Aquel fallo judicial, de 1937, también ayudó significativamente a desbloquear la adopción de leyes progresistas. De hecho, al igual que ocurrió en Estados Unidos, lo llamativo de estos procesos es que un organismo poderoso optó por reducir su propia autoridad al verse enfrentado a una presión política muy grande que ponía en duda su legitimidad. En esencia, antes que ser tumbados por los nuevos movimientos sociales y políticos, la Corte Suprema de Estados Unidos y la Cámara de los Lores de Reino Unido optaron por suicidarse.

Esta decisión resultó útil desde el punto de vista político, ya que infligió un notable daño a los adversarios que se pretendía debilitar. Probablemente, haber resistido no hubiese evitado la eventual derrota, pero sí habría servido para elevar a las fuerzas que lograron tumbar el poder de dichos organismos. En el caso de Estados Unidos, Franklin D. Roosevelt fue perdiendo influencia

en el seno del Partido Demócrata. En el caso de Reino Unido, el gobierno progresista perdió la capacidad de marcar la agenda y se vio superado por protestas que llamaban a instaurar el sufragio universal, por movimientos soberanistas en Irlanda y por protestas sindicales cada vez más acentuadas. El Partido Progresista invirtió su capital político en domar el poder de los lores… pero terminó vacío de iniciativa, hasta el punto de que sólo la primera guerra mundial sirvió para volver a vertebrar su programa de gobierno.

Aunque la participación en el conflicto no estaba motivada de un modo tan directo, el gobierno defendió el *casus belli* apuntando que estaba obligado a proteger la soberanía territorial belga en virtud de distintos tratados. Por otro lado, no hay que olvidar que las élites políticas de la época, tanto conservadoras como progresistas, estaban también involucradas en la tarea de proteger y expandir el lucrativo Imperio británico. En este sentido, los intereses de las islas pasaron de estar amenazados por la todopoderosa Rusia a enfrentar el reto de responder al creciente poder de la flota naval alemana. Pero la participación en la Gran Guerra también tenía una raíz política de corte doméstico, puesto que ofrecía una salida a la parálisis política que enfrentaba el país desde 1911. Las revueltas de los sindicatos, el movimiento feminista y los líderes locales de Irlanda empujaron al ejecutivo a buscar una nueva vía de liderazgo mediante la entrada en la primera guerra mundial.

El legado del movimiento por el sufragio de la mujer resulta especialmente significativo. En un primer momento, sus promotores partían de postulados conservadores, con un liderazgo de clase media-alta que lograba también el apoyo de un número creciente de trabajadores. Las políticas represivas del gobierno progresista fueron contra este movimiento entre los años 1911 y 1914. El tono vulgar y sexista de aquellas campañas terminaron de alejar al Partido Progresista de dos grupos esenciales para su electorado potencial futuro: las mujeres y los obreros. Ambas facciones se sentían cada vez más desencantadas con el ejecutivo y, en 1917, los integrantes laboristas de éste optaron por abandonar sus cargos y convertirse en miembros de la oposición.

La guerra fue un desastre para todos los involucrados. Para empezar, las subidas fiscales que requería aquella aventura eran mucho más gravosas que las incluidas en el «Presupuesto del Pueblo» de 1909. El abandono del patrón

oro en tiempos de guerra causó una inflación rampante y erosionó el valor patrimonial de los bienes y activos de los británicos. Entrar en aquella guerra desacreditó a las élites tradicionales de diversas formas: en un plano más general, la diplomacia quedó en entredicho y la gestión del conflicto también generó críticas; en un plano más concreto, el elevado coste de la guerra en términos de vidas de británicos de clases humildes generó más resentimiento contra la aristocracia del país, que había salido mejor parada. Ya en la posguerra, el clima político estuvo marcado por la elusión de responsabilidades. En las elecciones de 1918, la Coalición Nacional que estaba en el poder desde 1916 logró la reelección. Dicha alianza, mayoritariamente conservadora, desplazó a la marginalidad política al laborismo. En 1919, el Tratado de Versalles impuso condiciones muy duras para Alemania, mucho más allá de los Catorce Puntos que había puesto encima de la mesa el presidente estadounidense Woodrow Wilson. El documento de este dirigente había servido para trazar el armisticio de 1918 pero el acuerdo de Versalles contemplaba un panorama mucho más duro con Alemania, con un exigente compromiso de pago de reparaciones que iría principalmente a Francia y, en menor medida, a Polonia. Reino Unido salía ganando con el desmantelamiento de la industria teutona, hasta entonces un serio competidor.

La guerra acabó con el Partido Progresista como fuerza electoral y terminó por consolidar el sistema político moderno, en el que los votos se dividen principalmente entre dos polos: el Partido Conservador y el Partido Laborista. La agenda, eso sí, se movió significativamente a la derecha, sobre todo en comparación a los años previos a la guerra. El experimento de gobierno de H. H. Asquith había supuesto un claro giro a la izquierda, hasta el punto de que ya nunca se volvieron a plantear los viejos postulados de la ideología liberal que marcó el siglo XIX. Sin embargo, los pilares del pensamiento capitalista seguían en pie, sobre todo gracias a la capacidad que demostró la derecha a la hora de presentar la Revolución rusa como una amenaza radical y violenta. De modo que la guerra resquebrajó el consenso económico capitalista pero no terminó de derrumbarlo. Hubo que esperar a la década de 1930 para que eso ocurriese.

En 1925, el ministro de Finanzas Winston Churchill decidió recuperar el patrón oro con el tipo de cambio previo a la primera guerra mundial. La riqueza acumulada recobró significativamente su valor, mientras que aumentó el precio de las exportaciones y de la devolución de la deuda. Según Churchill, la motivación de esta decisión era esencialmente política: regresando a la política monetaria de antaño se marcaba el retorno a la política de antaño. El efecto de esta deflación fue recesivo y tuvo una incidencia especialmente fuerte en el desempleo. Como explicó Keynes en *Las consecuencias económicas del Sr. Churchill*, el giro económico se tradujo casi inmediatamente en un repunte del desempleo. En el ámbito minero, las rebajas salariales de 1926 acabaron empujando a los trabajadores a la huelga general, y lo mismo hicieron otros sindicatos en distintos sectores, pero la innecesaria y draconiana política monetaria siguió en pie, y se acentuó tras el estallido de la Gran Depresión.

En 1929, el poder quedó en manos del laborismo. Sin embargo, el miedo a ser tildados de radicales hizo que la política monetaria siguiese en pie, lo que se tradujo en medidas de austeridad fiscal que acabaron desangrando al partido del gobierno. Se creó entonces un gobierno de concentración, con liderazgo laborista pero con apoyo conservador. El nuevo gabinete llegó a tomar la decisión de abandonar el patrón oro pero no se atrevió a implementar medidas más izquierdistas. No hubo grandes programas de empleo público ni grandes nacionalizaciones industriales, de modo que el desempleo siguió siendo un problema.

Durante la década de 1930, la alta política y el conflicto social estaban marcados por una pugna entre clases medias que defendían la política económica tradicional y clases trabajadoras que proponían medidas de izquierda orientadas a instaurar un Estado del Bienestar que eliminase los problemas de pobreza y desempleo. Al mismo tiempo, tras el duro tratamiento a Alemania que caracterizó a los gobiernos conservadores de la década de 1920, las islas pasaron a adoptar en la década de 1930 distintas medidas de apaciguamiento orientadas a contener el fascismo. Se pensaba que la Unión Soviética era una amenaza aún mayor a la paz continental, de modo que el fascismo podía servir como contrapeso, en virtud de su poderío político en Alemania, Italia o España. También se pensaba entonces que el fascismo

respetaría la propiedad privada, al contrario que el control democrático del capital que pretendía establecer la socialdemocracia o el dominio violento que defendía el comunismo soviético.

De sobra es sabido cómo acabó aquella estrategia. Por eso, cuando estalló la guerra, la vieja política de apaciguamiento y ortodoxia económica quedó reemplazada por una coalición encabezada por Winston Churchill, que era precisamente el único conservador que se había enfrentado a quienes abogaban por mantener una línea sosegada ante el fascismo. Muchos de sus ministros en aquel gobierno de concentración eran laboristas que llevaban años defendiendo una economía planificada. Durante la guerra, desarrollaron parte de estos planes y demostraron que era posible eliminar el paro endémico que habían sufrido las islas en la década de 1930. De modo que la segunda guerra mundial finiquitó el proceso que empezó la primera guerra mundial: la credibilidad de las élites tradicionales de Gran Bretaña quedó definitivamente en entredicho y el electorado empezó a asumir que era la clase trabajadora la que había salvado a un país golpeado por la incompetencia de sus líderes en los ámbitos de la agenda exterior y la política económica.

El conflicto bélico supuso el último clavo en la tumba del viejo consenso liberal que había marcado la política del Reino Unido en el siglo XIX. En una economía industrializada y moderna, no se toleraba el elevado desempleo y la privación material severa que sufrían millones de personas. Las élites que se oponían al asociacionismo obrero quedaron en evidencia con el fiasco de sus ideas. Por todo esto, el Partido Laborista terminó haciéndose con el poder y alcanzando una gran mayoría que sirvió para desarrollar un programa de nacionalización industrial, desarrollo del Estado del Bienestar y aplicación de impuestos progresivos a la riqueza. He ahí los factores que permitieron reducir la desigualdad a mediados del siglo XX.

Francia

En el caso galo, el sufragio masculino se generalizó tras la Revolución de 1848, que dio pie a la Segunda República. Los viejos políticos radicales, que habían expulsado del poder a la monarquía, fueron reemplazados por una

Asamblea Nacional marcada por una balanza de poder dividida entre el agrarismo moderado y los fieles a la Corona. La elección presidencial sirvió para que el príncipe Louis Napoleón alcanzase el poder frente a una izquierda republicana muy dividida. Por aquel entonces, el socialismo era una clara minoría en París y la situación política estaba marcada por la confusión y la desafección. En 1851, el nuevo presidente convocó un plebiscito en el que logró restaurar la monarquía con notable apoyo popular. Fue el final de la Segunda República gala y la instauración del Segundo Imperio, con el emperador Napoleón III al mando. El nuevo régimen se extendió durante dos décadas, de modo que podemos decir que el sufragio universal masculino no sólo no acabó con el sistema de *laissez faire* sino que que tampoco logró garantizar un sistema democrático moderno.[14]

El Segundo Imperio empezó a enfrentar dificultades en sus últimos años, sobre todo por el auge de las protestas sindicales, pero su colapso se debió a la invasión prusiana de 1870-1871. Una de sus consecuencias más inmediatas fue la Comuna de París, que durante años se tomó como ejemplo de los peligros que entraña el radicalismo. De modo que el Segundo Imperio nace y muere en un contexto de importante polarización, un rasgo que también caracterizó al nuevo régimen. La Tercera República no supuso un giro izquierdista muy pronunciado, sobre todo por la sucesión de gobiernos de coalición que se vieron obligados a suscribir pactos de base amplia. El clericalismo también desempeñó un papel importante en aquellos años, lo que suponía una nueva dimensión para el conflicto político y complicaba el descrédito de las élites capitalistas. Algo similar ocurrió en Alemania con la llamada guerra cultural o *Kulturkampf*.

El gobierno democrático en la Tercera República sólo avanzó de forma significativa en las elecciones legislativas de 1877. El presidente Patrice de MacMahon había convocado los comicios para plantearse si el gobierno debería rendir cuentas ante el legislativo o ante el Elíseo. Los votantes dieron la espalda al mandatario y apostaron por respaldar el poder de control del Parlamento. Dos años después, en 1879, los partidos democráticos republicanos ganaron el control del Senado, que hasta entonces había sido un bastión de las fuerzas monárquicas. Ya en la década de 1880, el Ministerio de Educación encabezado por Jules Ferry aprobó una serie de leyes que

nacionalizaron la educación pública y redujeron significativamente el peso de la Iglesia católica. En 1884, el gobierno de Léon Gambetta legalizó los sindicatos, que aún no estaban vinculados a ningún partido político. La izquierda política de entonces estaba dividida entre distintas facciones socialistas que abogaban por diversas vías para tumbar el capitalismo y dejar atrás a los gobernantes oportunistas como Gambetta y Ferry. Así nació el Partido Radical, más explícitamente anticlerical que cualquier formación hasta entonces conocida, que también empezó a plantear la posibilidad de introducir un impuesto sobre la renta. Mientras tanto, la derecha enfrentaba una creciente fragmentación: por un lado, seguía arrastrando sus vínculos con la vieja monarquía; por otro, su alianza con el autócrata Boulanger acabó siendo un lastre a la hora de presentarse ante el electorado.

El evento político más controvertido de la época fue el caso Dreyfus, que sacó a la luz muchos de los conflictos del momento. Una vez más, la política giraba en torno a la monarquía, el clericalismo y el nacionalismo militante. Los defensores de Dreyfus se agruparon en torno a las fuerzas políticas republicanas, y, en el seno de la izquierda, se abrió un intenso debate sobre la posible entrada del socialista Alexandre Millerand en el gobierno republicano de entonces. En aquel gabinete había incluso nobles que habían ayudado a suprimir la Comuna de París. De 1902 a 1905, el socialismo galo siguió avanzando posiciones, gracias a la formación de la Sección Francesa de la Internacional Obrera (Section Française de L'Internationale Ouvrière, SFIO por sus siglas en francés). Aquel vehículo se convirtió en el principal mecanismo democrático para los socialistas no revolucionarios, liderados por Jean Jaurès. En 1905 se aprobó la Ley de Secularización, que excluyó definitivamente a la Iglesia de la educación y otras funciones públicas. También entonces se empezaron a introducir cambios en la normativa laboral, incluyendo la extensión de la seguridad social o la aplicación de límites a la duración de las jornadas de trabajo. El Impuesto sobre la Renta se aprobó en la Cámara de Diputados en 1909, tras un extenso debate en el que se criticó la regresividad del código tributario vigente hasta entonces. Sin embargo, el gravamen no obtuvo luz verde del Senado hasta julio de 1914, a las puertas de la primera guerra mundial. Lo cierto es que la tasa fue aceptada

definitivamente cuando el conflicto bélico pareció imposible de evitar. El historiador Arno Mayer describió el Senado de la época como «el pilar en el que se apoyaban todos los gobiernos de entonces».[15]

La política exterior terminó abriendo una brecha entre los radicales de la izquierda republicana y el SFIO, ya que éste se oponía a la escalada militar y a la confrontación con Alemania. Antes del estallido de la primera guerra mundial, Jaurès propuso una huelga general de carácter internacional como medida para evitar el enfrentamiento armado, pero fue asesinado en un café de París por un partidario de la monarquía. La guerra fue gestionada por republicanos moderados de izquierda que, en 1917, cedieron el testigo al nacionalista Clemenceau. El conflicto fue aún más desastroso para Francia que para el Reino Unido, de modo que la Conferencia de Paz convocada en Versalles se convirtió en un empeño por salvar la reputación de las élites políticas que habían defendido durante años la importancia de entrar en una guerra como la que terminó librándose entre 1914 y 1918, lo que explica la dureza de las sanciones impuestas a la República de Weimar. Por otro lado, al igual que ocurrió en el Reino Unido, la izquierda moderada salió tocada del conflicto y, en los años que siguieron, la izquierda de raíz obrera y la derecha apoyada en la clase media se convirtieron en los pilares del nuevo sistema político.

En el caso galo, la izquierda enfrentó de forma casi inmediata las consecuencias de la Revolución rusa. Antes de Jaurès, se debatió mucho sobre la conveniencia de participar en acuerdos de gobierno con partidos burgueses. El paso de los años desembocó en una guerra entre los discípulos de Jaurès, más moderados, y quienes proponían una alianza explícita con el comunismo soviético. La SFIO se dividió en 1920, coincidiendo con su conferencia anual. Durante el evento, celebrado en Tours, una parte de la militancia acordó su adhesión a la Tercera Internacional soviética, mientras que otras facciones, ligadas al socialista Léon Blum, optaron por una vía más moderada, que acordaron pactos políticos con los gobiernos de las décadas de 1920 y 1930. Francia enfrentaba entonces una situación económica compleja, principalmente porque las indemnizaciones por la guerra no terminaban de materializarse, en gran medida por el colapso económico de Alemania. La crisis fiscal fue a más en la década de 1920 y se acentuó a raíz de la Gran Depresión. Como apunta

Piketty, aquella época supone la confluencia de distintas crisis y se traduce en cambios políticos de calado. Eventualmente, la debilidad de las alianzas políticas en vigor abrió la puerta a una escalada de protestas en las calles, hasta el punto de que los disturbios de febrero de 1934 terminaron tumbando al gobierno. En los años que siguieron, el auge del fascismo en Alemania, Italia y España contribuyó a lanzar el proyecto del Frente Popular.

Aquel bloque consistía en unir al Partido Comunista con otras agrupaciones, incorporando también a los sindicatos y dando pie a los Acuerdos de Matignon, que terminaron por incorporar a la legislación francesa las distintas medidas propuestas por la SFIO (jornada laboral de cuarenta horas semanales, negociación colectiva de los salarios, aumento de la remuneración obrera, vacaciones pagadas, etc.). Los Acuerdos de Matignon llegaron en mayo de 1936, justo después de la victoria electoral del Frente Popular y en medio de amenazas de huelga general. El nuevo gobierno abandonó el patrón oro, otro golpe al viejo consenso económico liberal. Durante los siguientes años, la acción del ejecutivo persiguió fines radicales pero chocó con importantes tensiones políticas, protestas violentas en las calles y dudas sobre la legitimidad de la Tercera República y sus dirigentes.

Aunque el Frente Popular logró formar gobierno en dos ocasiones a lo largo de la década de 1930, su avance no supuso una victoria definitiva para la izquierda gala, ni mucho menos. La cooperación entre los comunistas y los partidos burgueses no se mantuvo en el tiempo, en parte debido a las intrigas de Moscú. Mientras tanto, el deterioro del panorama político internacional fue a más conforme Alemania aceleró su rearme, a lo que, al igual que ocurrió en Reino Unido, Francia optó por responder con políticas de apaciguamiento. Muchos eran conscientes de que esto no aplacaría a la Alemania nazi, pero sabían que no había ninguna alternativa viable, sobre todo por las dificultades observadas a la hora de perfilar grandes consensos políticos. De hecho, en el momento de la invasión, los nazis llegan a establecer ciertas alianzas con viejas facciones de la derecha, otra fuente más de deslegitimación de las formaciones políticas tradicionales. Aunque una parte del centro-derecha se sumó a la campaña por la liberación del país, el grueso de la resistencia

estuvo liderada por la izquierda, sobre todo por los comunistas. Por tanto, la llegada de la Cuarta República estuvo muy vinculada a las fuerzas progresistas, de modo que el Estado del Bienestar fue su consecuencia lógica.

Alemania

La Alemania moderna nace políticamente en 1871, con la culminación de las guerras de unificación lideradas por Prusia. Poco a poco, la fragmentación derivada del Congreso de Viena fue resultando en un nuevo territorio cohesionado. Las políticas revolucionarias tuvieron mucho que ver con el giro hacia la unificación de Alemania, pero los procesos de 1848 generaron una fractura entre el progresismo y el nacionalismo teutón, que hasta entonces habían caminado de la mano. Por tanto, la influencia de la izquierda en el país germano es anterior a la de otras grandes naciones europeas y precede al mismo período de unificación. De hecho, en la gran mayoría de los territorios constituyentes de la Alemania unida vemos que ya existían partidos de izquierda y movimientos obreros, a pesar de que aún no se había instaurado el sufragio universal masculino.

En la década de 1860, la causa de la unificación unió a la aristocracia con las nuevas clases burguesas. Se repetía la misma alianza política que tuvo lugar en el Reino Unido y Francia durante el siglo XIX, aunque esta vez con el objetivo de cohesionar el país y consolidar un único Estado. Para los progresistas de entonces, el apoyo a la campaña prusiana era un paso adelante, puesto que reducía el peso de las élites políticas locales. Al igual que en Francia, la religión tenía una notable importancia en aquellos años. En el caso alemán, la Iglesia católica se opuso a la unificación, motivo por el cual fue perseguida por Bismarck mediante una guerra cultural o *Kulturkampf* que marcó los primeros años del nuevo Estado alemán.

Ya consolidados los procesos de unificación, los progresistas contaron desde el primer momento con cierta influencia en los nuevos gobiernos, algo que ya también ocurrió a comienzos del siglo XX en Estados Unidos, cuando los gobiernos de Theodore Roosevelt y Woodrow Wilson incorporaron muchas políticas sugeridas por la izquierda. En el caso germano, el año 1891

marca un antes y un después, con la aprobación de un impuesto sobre la renta progresivo. En los años siguientes se regularon los monopolios y algunos fueron puestos en manos del Estado. El gobierno nacional también introdujo programas de asistencia social en campos como la jubilación, la salud o los salarios y se aprobaron mejoras tributarias que favorecían el ahorro de las clases medias como mecanismo para asegurar el apoyo de dicho segmento del electorado, pero también como forma de ganar influencia entre los propietarios de activos inmobiliarios, que de esta forma tenían más garantizado el pago de los alquileres.[16]

Aunque el sufragio universal fue incluido en la Constitución de 1871, lo cierto es que la aristocracia y sus facciones aliadas siguieron teniendo una influencia muy significativa en el desarrollo de la política alemana. El gobierno imperial respondía al káiser y no al Reichstag, de modo que la separación de poderes era limitada. A nivel regional, los gobiernos estatales participaban en el Bundesrat, un consejo federal en el que Prusia contaba con un poder de veto *de facto*. Además, el reparto de los escaños no era proporcional según el tamaño de la población, sino que se asignaba teniendo en cuenta factores como los impuestos aportados, lo que significaba que las élites económicas contaban con más poder que el resto de la ciudadanía, hasta el punto de que controlaban un tercio de los votos, un porcentaje similar al de toda la clase media o toda la clase obrera. Por tanto, no sorprende que el legislativo estuviese lleno de aristócratas o de hombres de confianza del monarca. En resumen, aunque la Constitución de 1871 sentaba las bases para la modernización de la política, lo cierto es que la aplicación práctica de la norma estaba llena de excepciones que limitaban la democratización. En cualquier caso, la izquierda política siguió creciendo, tanto en capacidad organizativa como en apoyo popular.

Poco a poco fue surgiendo el Partido Socialdemócrata (SPD por sus siglas en alemán), creado a partir de movimientos obreros y sindicatos de la década de 1860. Con una Alemania unificada, era necesario unificar también a la izquierda política, de modo que el SPD supuso la reunión de muchas corrientes y agrupaciones. En su congreso de 1875, el partido anunció el llamado «Programa de Gotha», que reivindicaba el gobierno democrático, la libertad de expresión, la seguridad social universal, la educación y sanidad

públicas o los impuestos progresivos a la renta y la riqueza. Karl Marx criticó al SPD por no plantear también la nacionalización de la industria. El autor de *El capital* dirigió muchas críticas a los socialdemócratas, señalando que su «incrementalismo» no era más que una «cesión ante las políticas democráticas burguesas». Pero el káiser terminó ilegalizando al SPD en 1878, una decisión que justificó por la oposición a la monarquía de los socialdemócratas y también por los distintos intentos de asesinato que venía sufriendo Bismarck (ninguno, eso sí, ligado al SPD). El veto se mantuvo hasta 1890, pero incluso entonces seguían aplicándose reglas electorales que vulneraban el principio de igualdad en el sufragio.

El regreso a la legalidad del SPD coincide con la crisis ideológica de la izquierda europea, una encrucijada que se mantuvo hasta mediados de 1930. A finales del siglo XIX, los sindicatos socialistas teutones lanzaron una serie de huelgas generales que fueron apoyadas por el SPD. El partido terminó asumiendo la crítica de Marx y enmendó el «Programa de Gotha» con el «Programa de Erfurt», que llamaba a nacionalizar la industria germana. Este cambio de criterio tenía mucho que ver con la presión de unas bases que exigían posturas más radicales a sus líderes políticos. Sin embargo, la década de 1890 no fue sencilla para la izquierda alemana y el SPD terminó por sufrir una guerra interna que enfrentó a moderados y radicales. Eduard Bernstein era uno de los referentes de la primera facción. En panfletos como «Los problemas del socialismo» apuntaba que quizá la retórica marxista era equivocada y que una mejor forma de liberar a los trabajadores llegaría introduciendo políticas progresistas en un marco de democracia y capitalismo. Aunque el partido no llegó a romperse, su cúpula sí se decantó claramente por la línea pragmática de Bernstein. Este cambio se mantuvo durante buena parte del siglo XX y, en gran medida, la aceptación popular del SPD tuvo mucho que ver con su decisión de concurrir a las elecciones como una fuerza que aspiraba a corregir y mejorar el sistema en vez de derribarlo.

Mientras tanto, la agenda política de Alemania empezaba a incorporar las preocupaciones tradicionales de la izquierda. A comienzos del siglo XX, el Reichstag aprobó distintas leyes de protección de los trabajadores: seguridad social, límite horario de las jornadas laborales, inspecciones de trabajo en las fábricas, etc., pero la fuerza de la izquierda seguía creciendo y las élites

políticas no tardaron en imponer una nueva agenda, marcada esta vez por la política exterior. Se sucedieron los enfrentamientos diplomáticos y las hostilidades con otros países y se creó una maquinaria militar potente, capaz de medirse con Francia o Rusia. Para líderes como Theobold von Bethmann-Hollweg, canciller imperial, o Helmuth von Moltke, jefe del Estado Mayor, esta estrategia permitía matar dos pájaros de un tiro: por un lado, las fuerzas conservadoras volvían a ganar peso en clave doméstica; por otro, la agresividad en materia de política exterior intimidaba a posibles enemigos bélicos. Pero la escalada terminó de la peor forma posible y, en 1914, las grandes potencias europeas se enfrascaban en la primera guerra mundial.

El conflicto enfrentó desde el primer momento al SPD. La facción más izquierdista fundó la llamada Liga Espartaquista. Los socialdemócratas que siguieron fieles a su partido aceptaron inicialmente los presupuestos remitidos al Reichstag para financiar la guerra, pero los líderes parlamentarios del SPD fueron retirando su apoyo a estas medidas. En 1916, el gobierno se había quedado sin amparo en el legislativo y, llegados a este punto, el káiser no tardó en ejecutar un golpe de Estado *de facto*, que arrancó la autoridad a los poderes civiles y la puso en manos del poder militar. Esta medida sentó las bases para una estrategia de guerra total, que parecía ir bien hasta que, en 1918, los Aliados le dieron la vuelta a la contienda y tumbaron a Alemania en la primavera de aquel año. Ya en septiembre, altos cargos militares como Paul von Hindenburg o Erich Ludendorff pidieron al káiser que volviese a instaurar un gobierno civil y que buscase un armisticio con Estados Unidos. Alemania volvía a renovar sus instituciones y ahora la ley electoral sí incorporaría la lógica de la representatividad. Durante dos décadas, el SPD había sido el partido más votado, pero su peso en los gobiernos imperiales se había reducido. Ahora, esa situación iba a cambiar. Ludendorff sabía que era importante diluir responsabilidades por todo lo ocurrido, de modo que no era recomendable mantener un orden político cerrado, sino que convenía incluir al SPD en el frente institucional que se disponía a negociar la paz.

El SPD se prestó a estos cambios, desde el convencimiento de que solamente así podría consolidarse como un partido de gobierno. Su líder, Friedrich Ebert, no fue consciente de cómo Ludendorff buscaba endosarle a los socialdemócratas las consecuencias políticas de la derrota militar. Los

altos mandos no se presentaron en la ceremonia que sirvió para hacer oficial el armisticio, puesto que Ludendorff quería evitar una foto o una firma que comprometiese al Ejército y al antiguo orden de partidos. Pese al desgaste que esto suponía, el nuevo gobierno cerró la guerra en noviembre de 1918 y no tardó en introducir el sufragio universal, que ya incluiría a las mujeres. También se consagró entonces la libertad de prensa y de opinión, y se levantaron las restricciones introducidas en años de guerra. En este sentido, la llamada Revolución alemana de 1919 y la Constitución de la República de Weimar constituían una clara ruptura política que solamente se explica por la deslegitimación y desacreditación del viejo orden político alemán, muy marcado por el fiasco de la guerra. Pero el nuevo régimen se enfrentaba a una posguerra muy dura, con el futuro del país en juego. El nuevo gabinete debía mantener el apoyo de los militares para insturar el orden y debía frenar el auge electoral de los espartaquistas, que habían logrado un buen resultado en las elecciones municipales y parecían emular la estrategia seguida por los bolcheviques en la primera fase de la Revolución soviética. El nuevo poder local fue invocado por los espartaquistas para lograr concesiones en campos como los salarios, las condiciones laborales, el reconocimiento de los sindicatos por parte de las empresas, etc. Pero no llegó a darse una insurrección exitosa y los espartaquistas acabaron sucumbiendo ante toda la maquinaria política del nuevo régimen.

El Tratado de Versalles, suscrito durante el verano de 1919, fue un auténtico desastre político para el gobierno. La situación ya era crítica antes de suscribir el documento, puesto que los aliados estaban bloqueando el suministro de alimentos al país teutón, y tampoco ayudaron las declaraciones de Ebert, que afirmó que la dureza de la guerra serviría como argumento de fuerza a la hora de evitar la imposición de grandes sanciones en concepto de reparación.[17] La posición del socialdemócrata era, cuando menos, ingenua. Francia y Reino Unido estaban atravesando también una situación muy delicada. En Estados Unidos, el capital político de Wilson se resintió significativamente con la entrada en la contienda y, por otro lado, la presencia del país americano en la primera guerra mundial había sido más limitada que la de galos y británicos. Por tanto, la cruda realidad es que Alemania llegaba a Versalles sin apenas opciones de negociar. Los aliados no sólo se mantuvieron

inflexibles sino que amenazaron con ocupar el oeste de Alemania si el gobierno de la República de Weimar se negaba a firmar el tratado. Tras constatar que era imposible plantar cara política y militarmente a los vencedores de la guerra, el ejecutivo teutón terminó cediendo.

Además del SPD, el sistema político de la república germana contaba con otras opciones como el Partido Comunista, heredero de los espartaquistas y ligado a la Unión Soviética, o el Centro Católico, agrupación de grupos moderados de izquierda y derecha. También había varios partidos burgueses de centro-izquierda, así como dos partidos de derecha, uno aristocrático y otro democrático. Finalmente, los nazis se convirtieron en la fuerza más joven y pujante de aquel sistema.

Entre 1919 y 1923, el comunismo retó a la República de Weimar en tres ocasiones… pero el resultado fue cada vez peor. También la derecha antidemocrática quiso acabar con el gobierno, con golpes fallidos como el de «putsch de Kapp», en 1919, o el «golpe de la cervecería», en 1923. Además, en 1919, sus paramilitares asesinaron a líderes espartaquistas como Rosa Luxemburgo o Karl Liebknecht. Ninguna de estas opciones contaba con el respaldo del resto de las formaciones políticas, pero distintas fuerzas conservadoras integradas en la administración blindaron a la derecha paramilitar y evitaron su persecución por parte de la justicia, bajo el argumento de que esto podría inflamar más la situación. Sin embargo, ni siquiera este trato evitó que la estabilidad política se siguiese deteriorando durante toda la década, con una continua amenaza extremista por el flanco de la derecha, lo que explica una larga tradición historiográfica que, lamentablemente, parece presentar el auge del nazismo como algo inevitable. Aunque muchos estudiosos de la época suscriben esta tesis con buenas intenciones, lo cierto es que este razonamiento ayuda a no buscar culpables y, en cierto modo, permite olvidarse de cómo la esfera derechista del marco político de la época terminó prefiriendo la autocracia y acabó tolerando la violencia paramilitar como vía para neutralizar e intimidar a quienes amenazaban sus privilegios sociales y económicos.

Especialmente desafortunado es el análisis que se suele hacer de los episodios de hiperinflación que atravesó la República.[18] Aquel fenómeno estaba causado, por encima de cualquier otro factor, por las ridículas

pretensiones de reparación que recogía el Tratado de Versalles. Los trabajadores alemanes pasaron a soportar la carga de salvar la cara a los líderes políticos de otros países que no deseaban asumir el coste de una guerra que también ellos habían alentado. Las dinámicas de la hiperinflación se dispararon cada vez que los aliados reforzaron sus intervenciones en Alemania. Por ejemplo, cuando Francia ocupa la cuenca del Ruhr con el objetivo de garantizar la productividad de las fábricas teutonas, los precios suben significativamente. Al mismo tiempo, una vez se confirmó que estas acciones no tenían el efecto esperado, la escalada de precios se fue deteniendo. Mucho se ha escrito, por cierto, sobre la no colaboración de los obreros alemanes. Se especula con que aquellas protestas viniesen coordinadas desde Berlín, pero no está claro que así fuese. En cualquier caso, el acuerdo preliminar se tradujo en que el gobierno se comprometía a garantizar una mayor productividad en la industria a cambio de que Francia abandonase el territorio germano en 1923. De aquellas negociaciones vino el fin de la hiperinflación, apoyado por un nuevo calendario de pago que fue vertebrado mediante el Plan Dawes y el Plan Young. También entonces se introdujo el nuevo marco alemán, con préstamos estadounidenses como respaldo. La moneda por fin empezaba a estar bajo control.

Cuando la hiperinflación campó a sus anchas, el efecto fue destructivo para el *stock* de capital del país alemán. Sin embargo, el golpe también llegó al movimiento obrero. No en vano, el pago de las reparaciones de guerra exigía más impuestos al sector privado y esos gravámenes castigaban especialmente al trabajo. Según Eric Weitz, «la República de Weimar perdió a la clase media por la inflación y a la clase trabajadora por su programa de estabilización».[19] El SPD perdió fuerza entre 1924 y 1926 pero, tras recuperar el poder en 1927, procedió a introducir un nuevo sistema de ayudas sociales que incluía una expansión de la seguridad social, los permisos de paternidad y maternidad y otras medidas similares.[20] De hecho, ese sistema tuvo mucho que ver con el final del régimen.

La salida del escenario inflacionista había estado ligada a la ayuda financiera proporcionada por Estados Unidos. En 1929, la Gran Depresión cambió la situación por completo y los bancos empezaron a exigir de forma rígida los pagos pendientes de sus acreedores. La crisis se propagó hasta

Alemania, que se convirtió en una de sus principales víctimas. Hasta entonces, el Partido Nazi había tenido poca relevancia en la esfera pública, pero la debacle del 29 animó a sus militantes a lanzar la contrarrevolución que llevaban tanto tiempo preparando. El primer paso fue demandar una agenda de austeridad como solución a la crisis, un reclamo especialmente complejo en un contexto como el de entonces, con un Estado del Bienestar cada vez más amplio y generoso. El SPD intentó reaccionar subiendo los impuestos a las empresas, con el objetivo de «rescatar» los programas de asistencia social. El entonces presidente, Paul von Hindenburg, planteó al centrista Heinrich Bruning la posibilidad de asumir la cancillería en 1930, pero el Reichstag le dio la espalda. Hindenburg optó por gobernar a golpe de decreto, en virtud del artículo 48 de la Constitución. En la práctica, aquello suponía el principio del fin del régimen, por mucho que se dijese que la medida sería temporal.

A lo largo de dos años de gobierno intervenido, Bruning se vio forzado a introducir todo tipo de medidas de austeridad: menos ayudas para los desempleados, menos gasto social, menos sueldos para los trabajadores públicos, menos ayudas al campo, etc. Los recortes de los subsidios agrícolas fueron la gota que colmó el vaso. La derecha conservadora, ligada históricamente a la aristocracia rural de Prusia, optó por darle la espalda al sistema. Mientras tanto, las distintas elecciones celebradas durante estos años no lograron fortalecer a los partidos moderados pero sí lanzaron con fuerza a comunistas y nazis, especialmente a los segundos. El sistema falló porque sus únicos apoyos estaban en un barco a la deriva, como era aquel SPD obligado a adoptar medidas de austeridad. Mientras tanto, la misma derecha que había cuestionado la República en distintas ocasiones encontró en los nazis un vehículo perfecto para cumplir estos objetivos. Al fin y al cabo, los nazis mostraron una gran capacidad de movilización política, muy por encima de lo que habían logrado hasta la fecha los partidos de las élites conservadoras. Los mejores momentos electorales para Hitler coinciden con el año 1932, cuando aspiró a la presidencia y la cancillería. No obstante, el candidato nazi no tuvo éxito y, a finales de año, su figura estaba un tanto desgastada. Son años de gran tensión, con el incendio del Parlamento y una irrespirable atmósfera de terror

político. Los asesores de Hindenburg le convencieron de que nombrase canciller a Hitler e impulsase la Ley Habilitante, norma electoral orientada a convertir mayorías simples en absolutas.

En gran medida, el auge de los nazis no era más que una contrarrevolución que rompía con los eventos que llegaron tras la primera guerra mundial. La Revolución alemana de 1918-1919 fue incapaz de desalojar a las viejas élites, que de hecho retomaron el poder gracias a la inestabilidad política de la República de Weimar. La izquierda democrática no fue capaz de destrozar por completo a sus antagonistas, a pesar de que hubo un momento en que pudo hacerlo. El propio SPD lidiaba también con el fuego amigo de los comunistas, que operaban siguiendo órdenes de Moscú y no querían legitimar a un gobierno democrático. Además, la derecha contraria a la República de Weimar no era precisamente inexistente, de modo que no faltaron en aparecer fuerzas contrarias a la democracia, como los propios nazis.

En cierto modo, que las políticas de izquierda no fuesen algo tan novedoso y rupturista en la Alemania de entonces terminó siendo un problema para el país germano. La derrota de las antiguas élites en la primera guerra mundial fue rotunda, pero por aquel entonces no había precedentes internacionales que avalasen la introducción del nuevo programa progresista. De hecho, había miedo a que las recetas de la izquierda tuviesen resultados similares a los observados en Rusia, con la Revolución soviética. El caso es que la izquierda germana fue incapaz de imponerse definitivamente a la ideología capitalista, de modo que su existencia estaba condenada a la destrucción, tal y como ocurrió en 1933, con el auge definitivo de los nazis. El nuevo régimen completó la destrucción de la política capitalista, mientras que la reconstrucción impulsada por los aliados tras la segunda guerra mundial reorientó la política alemana e introdujo un marco político y económico moderno y democrático, apoyado en una clase media con más fuerza e influencia.

Conclusión

Este ensayo explora los procesos históricos que permitieron pasar de la preponderancia ideológica del capitalismo a las políticas de igualdad que redujeron las diferencias económicas generadas en la Edad Dorada. Pero, en cierto modo, la narrativa histórica no nos permite responder del todo una pregunta clave: ¿por qué no basta con promover el asociacionismo para derrotar al capitalismo? George Orwell se hizo esa pregunta en 1937, cuando publicó *El camino de Wigan Pier*, una investigación de la miseria que causó la Gran Depresión en los campos del norte de Inglaterra.[21] Por aquel entonces, el socialismo y el sufragio universal masculino llevaban encima de la mesa algo más de medio siglo. Sin embargo, el declive económico no sólo no se había detenido, sino que iba a peor. Además, el fascismo estaba en auge en todo el mundo, mientras que el gobierno legítimo de España fue abandonado por los aliados internacionales y apenas contó con la ayuda de la Unión Soviética. Ante semejante panorama, Orwell consideraba que las pequeñas conquistas inspiradas por la izquierda estaban en peligro de esfumarse para siempre.

Orwell culpaba a los socialistas y a los intelectuales de izquierda de la mala prensa que tenían sus ideas. Además, criticaba la actitud esnob de quienes no se identificaban con la lucha obrera a pesar de que tenían mucho que ganar con la reducción de las desigualdades. Pero las tesis de Orwell eran inadecuadas, puesto que cargaban las tintas contra la realidad individual de las ideologías. Según su forma de entender las cosas, los procesos políticos son siempre un fiel reflejo de los deseos del pueblo y el fracaso del igualitarismo como doctrina se debe a que no tiene suficiente respaldo. Pero, en realidad, los procesos políticos no son sólo la suma de las preferencias individuales, sino que también tienen que ver con las acciones, eventos, movimientos y, en última instancia, ideas que forjan el devenir de la historia.

En las páginas anteriores hemos puesto de manifiesto que la explicación de Orwell se queda corta. Reducir la desigualdad exigía el auge de nuevos movimientos sociales, pero esos movimientos debían tumbar las resistencias de sistemas e instituciones políticas creadas bajo la ideología capitalista. El capitalismo, como cualquier otro sistema, parte de una serie de ideas que sirven para organizar la vida política, económica y social. Ocho años después de la publicación del libro de Orwell, un gobierno socialdemócrata llegó al

poder con amplio apoyo popular. En los años que siguieron se amplió significativamente el Estado del Bienestar, se nacionalizaron las industrias, se revirtió la jerarquía que favorecía la desigualdad entre las distintas clases… Pero en esos mismos ocho años, la civilización europea colapsó y 50 millones de personas fallecieron en todo el mundo. De modo que la clave no fue la destrucción material o el nuevo marco fiscal motivado por la guerra, sino la revolución ideológica que tuvo lugar por debajo de la superficie. Por tanto, debemos centrarnos en entender mejor cómo se produjeron esos cambios en el sistema de valores.

Agradecimientos

Quiero agradecer la ayuda y los consejos que me han prestado Branko Milanovic, Arthur Goldhammer, John Schmitt, Steven Durlauf… así como mis coeditores, Heather Boushey y Brad DeLong. También quiero acordarme de John Taylor Hebden, que me facilitó la referencia del libro *The Persistence of the Old Regime*, de Arno Mayer, que ha sido de gran utilidad para redactar este capítulo.

En cuanto a la documentación consultada, quiero subrayar la influencia que han tenido en mis investigaciones los siguientes trabajos: Eric Foner, *America's Unfinished Revolution, 1863-1877* (Nueva York: Harper and Row, 1988); Arno Mayer, *The Persistence of the Old Regime: Europe to the Great War,* 2ª ed. (Londres: Verso, 2010); George Dangerfield, *The Strange Death of Liberal England* (1935; reeditado por Stanford University Press, 1997); Eric Weitz, *Weimar Germany: Promise and Tragedy* (Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2007).

Capítulo 19

La constitución legal del capitalismo

DAVID SINGH GREWAL

El filósofo David Singh Grewal, especializado en el análisis de la justicia, estudia las «leyes del capitalismo» que plantea Piketty en relación con las doctrinas políticas de los siglos XVII y XVIII, vitales para la teorización del capitalismo económico como una forma natural de organización en nuestras sociedades. Grewal muestra cómo este concepto sentó las bases de un nuevo orden jurídico y de qué forma generó las dinámicas históricas de acumulación patrimonial que describe Piketty.

El capital en el siglo XXI merece nuestro aplauso. El libro de Thomas Piketty ha abierto un amplio y rico debate sobre las consecuencias del desarrollo económico a lo largo de los siglos.[1] A la hora de abordar estas cuestiones, Piketty y sus críticos se han centrado en analizar la divergencia entre la tasa de retorno del capital y los niveles de crecimiento económico, una ecuación sintetizada y condensada en la fórmula $r > g$ que tanta popularidad ha cobrado.

Piketty argumenta que, desde hace varios siglos, el retorno del capital ha sido superior a la tasa de crecimiento económico, un patrón que sólo se habría roto en la era socialdemócrata que tuvo lugar en las primeras décadas que siguieron a la segunda guerra mundial.[2]

De esto se derivan distintas cuestiones: el aumento de la acumulación y la concentración del capital, el mayor peso de las rentas del capital en relación con las del trabajo, el repunte de la desigualdad de renta, la explosión de ingresos entre las rentas más altas, etc. Por tanto, $r > g$ apunta una serie de

dinámicas que, en última instancia, se dirigen al dominio del capital frente al trabajo. Según Piketty, «el capital se reproduce con mayor rapidez que el aumento del crecimiento económico».[3]

Pero ¿qué hay detrás de $r > g$? La desigualdad nos ayuda a estudiar mejor el capitalismo, entendido como un sistema socioeconómico que entraña una serie de dinámicas macro que son más o menos autónomas. El debate económico se ha centrado a menudo en los mecanismos mediante los cuales se crea y se apuntala la desigualdad. Otra forma de mirar $r > g$ es que estamos ante un hallazgo empírico, lo que implica que, en general, el capital tiende a crecer más que la economía, en distintos países y en distintas épocas, lo que debe invitarnos a estudiar los factores institucionales de la economía de mercado, así como las causas históricas que explican esta dinámica.

La teoría económica estándar sugiere que, si la ratio capital/ crecimiento aumenta, la tasa de retorno se reduce de forma más que proporcional, lo que aminora los ingresos de los capitalistas. Así se deriva de los modelos neoclásicos, en los que los factores de producción reciben una remuneración equivalente a su producción marginal, lo que da pie a unos retornos decrecientes. Keynes también lo predijo con su teoría de la «eutanasia del rentista», supuesto que entraría en vigor cuando ocurriese una abundancia de capital como la que se deriva de políticas monetarias como las actuales, orientadas a promover el pleno empleo.[4] Por último, aunque algunas dinámicas sí contribuyen a degenerar la tasa de retorno del capital (tal y como apuntaba el tercer tomo de *El capital*, de Marx), lo cierto es que incluso en los trabajos del alemán vemos también un análisis que apunta a una trayectoria decreciente del capitalismo, marcada por unos beneficios que irán aminorando con el paso del tiempo.[5]

Sin embargo, Piketty demuestra empíricamente que la realidad ha sido muy distinta y que la tasa de retorno del capital se ha mantenido en el entorno del 5 por ciento anual, con independencia de la abundancia de capital, del país, de la época analizada, etc., lo que contradice las teorías económicas descritas anteriormente. No obstante, Piketty no ha intentado dar una explicación histórica e institucional a esta cuestión, por lo que hace falta un

enfoque que aborde esta laguna de *C-21*, puesto que sólo de esta forma se pueden sacar a la luz las dinámicas inherentes al capitalismo que quedan de manifiesto, aunque de forma implícita, en el libro del economista galo.

He ahí el propósito de este capítulo, en el que no abordo las dinámicas macroeconómicas sino las fundaciones legales que han derivado en la dominación persistente del capital sobre el resto de la economía, fenómeno resumido con la fórmula $r > g$. Parto del enunciado que hace Piketty, según el cual las sociedades capitalistas arrojan una desigualdad creciente, y a continuación planteo cuáles son los pilares jurídicos e institucionales del sistema capitalista.

Según el planteamiento que desarrollo en las próximas líneas, el capitalismo puede ser caracterizado como un orden legal, un régimen jurídico que se deriva de lo que podríamos denominar la «constitución del capitalismo». Esa constitución ha existido en sociedades analizadas por Piketty, partiendo de la Francia revolucionaria, y ha seguido en pie en períodos posteriores: la Edad Dorada del siglo XIX, los excepcionales años de la posguerra o las nuevas dinámicas de $r > g$. El foco hay que ponerlo en las «leyes del capitalismo», que son mucho más que una serie de dinámicas estadísticas y constituyen la esencia legal del sistema.

A modo de introducción, hay que recordar que Piketty plantea que existen dos «leyes del capitalismo». El término no es jurídico: tanto la primera[6] como la segunda[7] ley identificadas en *C-21* implican distintos patrones de organización económica. Sin embargo, ninguna explica por qué la desigualdad ha vuelto a aumentar. Es importante esclarecerlo, porque el buen desempeño económico de los años de posguerra hizo que la hipótesis de Kuznets pareciese plausible. En *C-21*, Piketty ofrece $r > g$ como una explicación clave para entender lo que ha ocurrido con la desigualdad y la economía en los últimos siglos. Podemos considerar que, en el libro del economista galo, $r > g$ es la ley fundamental del capitalismo. La denominaremos «ley Piketty».

En las páginas de *C-21*, $r > g$ aparece por momentos como un rasgo más o menos natural e inherente del sistema económico capitalista. En otros pasajes, Piketty enfatiza que se trata de una dinámica que se da solamente en determinados contextos políticos.[8] La terminología también es variable: «desigualdad esencial», «fuerza clave para explicar las desigualdades»,

«mecanismo generador de divergencias patrimoniales», «hecho histórico», «proposición histórica contingente», «contradicción central del capitalismo», «contradicción fundamental y estructural del capitalismo», etc.[9]

En realidad, $r > g$ es todas esas cosas. No estamos ante una identidad estadística (como la primera ley que aparece en *C-21*) ni ante una condición de largo plazo (como la segunda ley del libro). Sí estamos ante una generalización histórica que bebe del análisis empírico de Piketty y permite crear un marco conceptual para entender mejor sus hallazgos.

Pero ¿por qué $r > g$ se mantiene de forma tan constante con el paso del tiempo? Piketty ha estudiado la desigualdad a lo largo de los siglos y ha planteado distintas sugerencias sobre la evolución de la concentración de renta y riqueza,[10] pero las causas últimas aún no han sido esclarecidas. Por tanto, *C-21* debe ser el catalizador que acelere e intensifique los trabajos de investigación sobre las dimensiones legal, social, política y económica de la desigualdad en el contexto del capitalismo.[11] Este capítulo pretende trazar la evolución histórica de las leyes del capitalismo, como fórmula para entender mejor la dominación del capital que seguimos viendo en las sociedades libres y democráticas modernas.

Sociedad comercial y desigualdad moderna

C-21 supone un estudio en profundidad de la desigualdad «moderna», es decir, de las diferencias de renta y riqueza entre personas de idéntico estatus jurídico. Que las sociedades modernas de mercado produzcan niveles prodigiosos de desigualdad es algo que ya avanzaban algunos de los economistas y politólogos más relevantes de épocas pasadas. En *La riqueza de las naciones*, Adam Smith compara a ricos y pobres europeos con individuos de sociedades menos desarrolladas: «La desigualdad entre la comodidad de un monarca europeo y el nivel de vida de un campesino cualquiera es menor que las diferencias que observamos entre un monarca africano y sus miles de esclavos, salvajes, desnudos y sometidos a su poder absoluto».[12]

Por tanto, nunca se ha puesto en duda que un contexto de mercado pueda generar nuevas formas de desigualdad. Sin embargo, los primeros defensores del modelo de mercado se limitaban a afirmar que basta con recibir una modesta parte del aumento productivo para mejorar nuestra situación en comparación con los modelos más primitivos, en los que había menor desigualdad pero también menor bienestar.[13] De forma sutil, estos primeros defensores del capitalismo señalaban que la inequidad primitiva no era del todo pura, sino que estaba sujeta a distintas desigualdades generadas por convenciones humanas como la inequidad u otras fórmulas jerárquicas. La expectativa mirando al futuro era que el mercado generase igualdad jurídica, mientras que el intercambio mercantil resultaría necesariamente en distintos niveles de prosperidad, a tenor de las diferentes relaciones establecidas entre sus participantes.[14] Pero, aunque la transición hacia la desigualdad jurídica y la reciprocidad del mercado han contribuido a disolver los vestigios de las relaciones feudales, han seguido sin resolverse problemas como el de la desigualdad económica, que sigue siendo una realidad entre ciudadanos con idénticos derechos ante la ley.

Según Henry Maine, esta emancipación social constituyó el giro del «estatus al contrato».[15] Se redujo la desigualdad derivada de privilegios, pero también surgió un aumento dramático de la desigualdad económica, como resultado de las nuevas relaciones contractuales y voluntarias que se derivaron del modelo capitalista. Esta forma de desigualdad «moderna» preocupó a críticos muy dispares, desde John Stuart Mill a Karl Marx. Según argumentaban, la organización de la producción y la distribución de la riqueza debían ser entendidos como asuntos políticos que requerían ciertas intervenciones orientadas a generar un arreglo socioeconómico más igualitario, capaz de apuntalar el bienestar originado por la adopción del comercio.[16]

Una de las virtudes de *C-21* es que nos devuelve a estos debates clásicos sobre el capitalismo y la desigualdad. Piketty no se refiere tanto a las ideas de Smith o Marx, sino que hace girar su trabajo en torno a la figura de Simon Kuznets, uno de los economistas más relevantes del siglo XX.[17] En el largo plazo que ha estudiado Piketty, la curva de Kuznets se antoja una aberración temporal: el período de moderada desigualdad vivido en la posguerra no fue

más que una excepción, frente a la norma generalizada de una divergencia cada vez mayor. Con Kuznets descartado, Piketty sugiere que el estudio de la desigualdad debe volver al punto de partida, para considerar de nuevo los fundamentos teóricos que ya ocuparon a los pensadores, economistas y filósofos de los siglos XVIII y XIX. *C-21* devuelve la conversación al intercambio de ideas de aquellos tiempos. Por tanto, es preciso plantearnos hasta qué punto la caída de la desigualdad a mediados del siglo XX fue simplemente una anomalía.

Toca volver a debates antiguos, entender cómo influyeron aquellas ideas en el terreno político y adentrarnos en la progresiva asimilación jurídica de estos planteamientos. De entrada, hay que subrayar que el término *capitalismo* fue popularizado por Marx y sus seguidores como la forma de describir aquellas sociedades modernas en las que una mayoría de la población financia sus necesidades a través de la producción especializada, en un marco de compleja división del trabajo determinada a través de los intercambios comerciales.[18] Según el análisis de Marx, esto acarrea una posición de dominio para los propietarios de un factor clave para la producción como es el capital. En sus trabajos, el alemán insiste en que la igualdad de estatus legal y los procedimientos de negociación de los salarios no serían suficientes para impedir que este equilibrio se tradujese en una situación de privilegio para los capitalistas, que lograrían extraer una plusvalía creciente del esfuerzo de los trabajadores. Era una forma de coerción menos directa que las conocidas hasta entonces, pero su dinámica conducía igualmente a la desigualdad. Por eso, el análisis del capitalismo que hace Marx supone, al mismo tiempo, una descripción y una crítica de orden socioeconómico que resume buena parte del pensamiento que ya por entonces era recurrente en las esferas intelectuales del Atlántico Norte.

Antes de que el término «capitalismo» se impusiese definitivamente, se tendía a hablar del nuevo orden con otro nombre: «sociedad comercial».[19] La transformación esencial que había permitido el tránsito a este nuevo modelo era el desarrollo de la división del trabajo. Según Adam Smith, «cada hombre vive del intercambio, se convierte en una especie de mercader que vende sus servicios profesionales, de modo que la sociedad en su conjunto se convierte en una sociedad comercial».[20] Las ventajas y desventajas de la sociedad

comercial fueron debatidas intensamente en el siglo XVIII, sobre todo en círculos de pensamiento de países como Francia o Escocia. De ahí salen las teorías fundacionales de la economía política clásica.[21]

Estos debates se centran en una nueva forma de pensar la sociedad, en el marco de la propiedad privada y el intercambio comercial.[22] Las instituciones de la propiedad privada y el comercio son concebidas como una expresión de la naturaleza humana. Se describen, de hecho, como un desarrollo intelectual y normativo anterior al Estado moderno. Abandonamos, por tanto, la visión de Aristóteles o Hobbes, que planteaban el rol de la política como eje organizador de la sociedad humana. Hay un innegable giro de complejidad en todo esto, pues la conceptualización de la «sociedad comercial» parte de una especie de orden jurídico previo, existente antes del nacimiento de las estructuras estatales contemporáneas. De hecho, tomando de Hobbes el concepto de «Estado natural», los teóricos que explicaban la «sociedad comercial» en el siglo XVIII plantean una etapa previa concebida como el «Estado natural de libertad», modelo en el que la propiedad estaba asegurada y la vida no era tan salvaje y brutal como argumentaba Hobbes.

Ese giro teórico está presente, por ejemplo, en los trabajos del jurista germano Samuel Pufendorf, que daba mucha importancia al concepto de «ley natural», clave para hablar de un Estado prepolítico. Gran parte de estas ideas vienen del derecho privado de la Antigua Roma.[23] Pufendorf bebe de John Locke cuando afirma que la actividad comercial prepolítica parte de una serie de bases. De este modo, se empieza a trazar un puente entre el contractualismo del siglo XVII y la doctrina político-económica que cobra fuerza en el XVIII. Autores como Locke, Shaftesbury, Hutchenson o Hume son esenciales para este desarrollo.[24]

La «sociedad comercial» fue pensada, por tanto, como un resultado marcado por normas que venían de órdenes políticos antiguos, como los observados en Roma. De modo que el objetivo era revivir aquellas ideas y consolidarlas en la Europa que estaba empezando a vivir el nacimiento de los Estados modernos.[25] El resultado sería un cuerpo legal inspirado por la propia sociedad, que desarrolló las instituciones del mercado de forma anterior y ajena al poder político. Se puede hablar, por tanto, de un orden casi natural y divino. Así, Pufendorf marca un punto de inflexión y plantea la

existencia de un estatus económico privado que se basa en los intercambios comerciales y depende del interés propio, lo que permite dejar atrás las viejas cadenas jerárquicas de las familias o la esclavitud. Nos remontamos al viejo concepto griego del *oikos*, referido a la familia, el hogar y la propiedad. De dicho término llega a Europa con la palabra «economía» (inicialmente *oeconomy*).[26]

Esta forma de entender el funcionamiento de los mercados permitía desarrollar una nueva concepción de la organización económica. De hecho, aunque los mercados y el comercio existían desde mucho antes, sólo en el siglo XVII se teoriza de forma explícita sobre el mercado como una institución de intercambio recíproco, movida por el interés de cada individuo y capaz de generar beneficios para todo el colectivo.[27] Esta idea está presente en la *Fábula de las abejas* de Bernard de Mandeville, cuando habla de «vicios privados, virtudes públicas». También nos la encontramos en los jansenistas franceses, como Pierre Nicole o Pierre de Boisguilbert, cuya obra teoriza sobre los mecanismos del mercado y los describe como un sistema de divina benevolencia que transforma el pecado del egoísmo individual y permite ponerlo al servicio de la abundancia colectiva.[28] De ahí viene la metáfora de la «mano invisible», que regula el sistema de mercado según estas premisas, y así nace la doctrina del *laissez faire*, que se opone al intervencionismo del Estado en tiempos de Luis XIV.[29]

El poder de las leyes y la «sociedad comercial»

El ideal del *laissez faire* fue articulado como antónimo del poder estatal excesivo. Sin embargo, a mediados del siglo XVIII, los intelectuales y monarcas de la época empiezan a desplegar medidas de intervención que, curiosamente, buscaban consolidar los ideales liberales. Michael Foucault se refirió a la emergencia de la libertad económica apuntando que el derecho a la propiedad debía estar matizado o limitado por la razón de Estado.[30] En la misma línea va Vicent de Gournay o la escuela de la fisiocracia. A mediados del siglo XVIII, estos teóricos defienden el empleo estratégico del poder monárquico como eje para construir y defender las estructuras económicas del

mercado, una forma de desarrollar la «sociedad comercial» desde arriba, lo que consolida el nuevo modelo y lo blinda de presiones elitistas o populares.[31]

Poco a poco, el concepto del «Estado natural de libertad» deriva en lo que Smith llama el «sistema natural de libertad».[32] La coherencia del nuevo paradigma dependía de la consolidación de la propiedad y los contratos, dos elementos esenciales en los primeros compases de la configuración del Estado moderno. Desde entonces, la evolución intelectual de la economía política clásica evoluciona de la mano de tres pilares: el planteamiento secular, la influencia británica y el apego a las tesis del gobierno representativo. Smith es, quizá, el mejor exponente… y, sin embargo, los orígenes de la doctrina son algo anteriores. Sus pilares eran, de hecho, muy distintos: teológicos, franceses y cercanos al gobierno monárquico de corte más absolutista.

Estas ideas no se quedaron en los círculos de debate intelectual. Además de generar estas discusiones filosóficas y de cultivar el intercambio de impresiones en las sociedades urbanas, el nuevo discurso fue también una fuente vital para la propuesta de reformas legales. Trasladar las ideas del *laissez faire* al sistema de leyes se convierte en una preocupación de primer orden: lo vemos en los escritos de Pierre Boisguilbert,[33] también vuelve a quedar de manifiesto en las *Lecciones de Jurisprudencia* de Smith, publicadas en la década de 1760, y, ya en el siglo XIX, el propio Marx toma este enfoque en su estudio de las relaciones laborales. De modo que, a raíz de la popularización de las ideas del capitalismo, el objetivo ya no es sólo estudiar los mercados de forma abstracta, sino que también se busca traducir sus fundamentos en una serie de normas y reglas que aseguren el nuevo modelo socioeconómico.[34] En este sentido, los economistas y pensadores dejan de ser meros observadores y se convierten también en una especie de activistas que promueven reformas de uno u otro tipo. Sus preocupaciones implicaban recomendaciones «normativas» y «positivas», y esto era así porque una y otra cosa suelen ir de la mano,[35] pero también porque la nueva «economía» estaba en pleno proceso de construcción.[36]

En este nuevo paradigma, hay dos mercados que preocupan significativamente a estos primeros teóricos-activistas: el mercado de cultivos y el mercado de trabajo. Reformar ambos requería eliminar los controles de

precios o los requisitos de oferta aplicados en la agricultura, lo que se llamaba la «economía moral» de la producción de alimentos. El Estado y las comunidades locales abandonan poco a poco la planificación para entregar al mercado la coordinación de los cultivos. En cuanto al trabajo, desregular el mercado laboral suponía acabar con los gremios y demás restricciones a la competencia, y también se acababan las obligaciones y exigencias derivadas de la época feudal.[37] Se pensaba que ambos mercados estaban vinculados: reorientar uno implicaba reformar también el otro. Y se anticipaba que los resultados de ambas liberalizaciones serían un descenso de la pobreza, un aumento de la productividad y un mejor saldo fiscal, ligado al ensanchamiento de las bases fiscales. También se defendía que estos cambios tumbarían los vestigios de la sociedad feudal, lo que permitiría la progresiva comercialización de las relaciones laborales, el alquiler o venta de las granjas, etcétera.[38]

En el centro de este planteamiento estaba la convicción de que el aumento en los precios de los cultivos estimularía la producción agrícola y aumentaría los sueldos, lo que redundaría en última instancia en mejores condiciones de vida para los más pobres. Quienes creían en los postulados de la «economía moral» se resistían a aceptar estos argumentos, pues algunos pensaban que el nuevo modelo arrojaría resultados distintos a los esperados y otros anticipaban que la subida en el precio de los cultivos no serviría para generar las transformaciones esperadas.[39] Pero la insistencia en la liberalización de los cultivos y el mercado de trabajo fue cobrando fuerza progresivamente, algo que vemos en los trabajos de Boisguilbert, en *La riqueza de las naciones*, etc. De modo que el impacto de estas ideas fue a más en buena parte de los países europeos.[40]

De hecho, hay una línea argumental que parte de Boisguilbert y llega a la economía política de Quesnay o Turgot, que a su vez tienen una impronta innegable en Hume y Smith.[41] Estas tesis cobran fuerza cuando Boisguilbert y los jansenistas popularizan una mirada crítica a las políticas centralistas de la monarquía gala. Su visión termina siendo adoptada por las élites políticas y el siglo XVIII viene marcado por la introducción de medidas de liberalización económica que se aplicaban más certeramente debido al mismo poder central que criticaban los teóricos liberales.[42]

La reforma de los mercados requería replantear las leyes referidas a la propiedad y los contratos. También tocaba introducir nuevas regulaciones y desarrollar nuevas infraestructuras.[43] Liberar de intervención el ámbito de los cultivos y del trabajo no era simplemente acabar con el peso del Estado en estos campos, sino que también pasaba por desarrollar un nuevo marco jurídico, que requería un poder centralizado para implementar los cambios con mayor eficacia. De modo que, poco a poco, emerge un nuevo orden legal, que forja las leyes del capitalismo.

En el corazón de estas normas está una nueva concepción de la igualdad ante la ley, basada en la libertad contractual y el reconocimiento de la propiedad privada, así como en el principio de no discriminación o privilegio. En línea con esta igualdad ante la ley, la actividad productiva empieza a quedar delegada a actores privados, ligados entre sí a través de los procesos del mercado.[44] Con distintos tiempos y distinta intensidad, los gobiernos de Gran Bretaña y Francia fueron introduciendo estas medidas. En el país galo, las reformas se mantienen después de los procesos revolucionarios. De hecho, las expansiones napoleónicas llevan esa nueva realidad jurídica al resto de los países del Viejo Continente.[45] A través de estos procesos, surge una nueva esfera legal, pensada y concebida para sustentar la actividad privada. Se adaptaron las viejas leyes romanas referidas a la propiedad y los contratos y el poder del Estado quedó al servicio de la defensa de los derechos de propiedad, a pesar de que las primeras teorías que dan lugar al auge del capitalismo planteaban la necesidad de reducir la influencia pública.

El desarrollo del Código Civil galo resulta especialmente significativo para estudiar estos procesos. En el programa de reformas de los economistas franceses no faltan las influencias jansenistas. La codificación de las nuevas leyes arranca con la unificación de normas, en línea con la centralización legal que impulsó Napoleón. Todo el proceso tiene claras influencias de la Antigua Roma, pero también está ligado a los expertos janseni stas. Bajo Luis XIV, el jurista Jean Domat desempeñó un papel muy relevante.[46] A mediados del siglo XVIII, fue Jean-Etienne-Marie Portalis, conocido como el «Padre del Código Civil», quien importó muchas de las ideas jansenistas, a pesar de que esta línea de pensamiento estaba perseguida en aquella época, lo que requería asumir ciertos equilibrios argumentales.[47]

Aquellos primeros esfuerzos por desarrollar un nuevo corpus legal gana peso tras la Revolución francesa y culmina en el Código Napoleónico.[48] Este nuevo marco jurídico y el poder de Napoleón hacen realidad el viejo reclamo de los teóricos del *laissez faire*: por fin hay un marco legal coherente con las bases fundacionales de la libertad económica, pero además hay también una autoridad capaz de hacer cumplir esas leyes y normas.[49] El Código Napoleónico consolida asimismo el fin del feudalismo, en línea con los procesos revolucionarios de finales del siglo XVIII. Los últimos monarcas del país galo intentaron lograr esa transición, pero no fueron capaces de romper totalmente con la herencia del feudalismo.

Hay, por tanto, una conexión entre el nuevo marco jurídico, favorable al desarrollo del sistema de *laissez faire*, y los cambios introducidos por la Asamblea Nacional Constituyente, sobre todo con sus famosos «Decretos de agosto», que abolieron la servidumbre y las obligaciones feudales, así como los derechos y privilegios de la nobleza o el clero. También entonces se consolidó el giro hacia el centralismo, con un notable recorte del poder de los parlamentos regionales.[50] La igualdad formal jurídica llevaba un plano horizontal a la justicia, con implicaciones para los oficios, los litigios o los impuestos.

La Revolución francesa intentó romper con el Antiguo Régimen, pero siguió viviendo de él a la hora de configurar algunas de sus primeras normas. La ruptura efectiva llega con Napoleón, que logra por fin el «despotismo legal» que ansiaban quienes defendían un poder central efectivo a la hora de limpiar los vestigios del feudalismo e instaurar la llamada «sociedad comercial».[51]

Estos cambios políticos tuvieron especial relevancia en Francia, pero también influenciaron notablemente el devenir de los acontecimientos en Gran Bretaña y otros países europeos. Poco a poco, nacía un nuevo paradigma: se estaba creando la economía industrial moderna. Los trabajadores urbanos venderían su trabajo en mercados laborales competitivos, y luego emplearían el sueldo percibido en la compra de alimentos generados por el nuevo paradigma de producción agrícola. La generalización de esa sociedad de trabajadores en los siglos XVIII y XIX deriva en la consolidación del modelo «capitalista», en el que los mercados y la división del trabajo son cruciales

para determinar la distribución de bienes y servicios. Tal y como se entendió entonces, este nuevo orden socioeconómico suponía un contraste significativo con cualquier régimen anterior, puesto que los mercados pasaban a desempeñar un papel mucho más relevante en la producción y distribución de recursos básicos.

La constitución del capitalismo

Llegados a este punto, la narrativa de Piketty empieza a cobrar relevancia. Su libro ofrece datos que arrancan poco después de la Revolución francesa, de modo que *C-21* permite seguir la evolución de la «sociedad comercial» desde su introducción hasta el presente. En la gran mayoría de los países estudiados, Piketty encuentra que el capitalismo ha generado desigualdades económicas duraderas, debido a la posición privilegiada que ocupan los propietarios de capital. Pero ¿cómo se han mantenido esos privilegios?

De entrada, debemos tener en cuenta que, al hacernos esta pregunta, presuponemos que el capital es una «relación social». No estamos, por tanto, bajo el prisma neoclásico, en el que el capital es un *stock* de activos cuyo valor se puede estimar siguiendo patrones de oferta y demanda.[52] Ése es, precisamente, el enfoque que tiende a asumir Piketty: el capital es concebido a la manera neoclásica, se trata de un *stock* acumulado que genera un flujo de beneficios, conocido como tasa de retorno. Sin embargo, el economista galo también plantea en ocasiones la dimensión del capital como «relación social», en la medida en que analiza la dimensión política del patrimonio. De modo que la interpretación del capital en *C-21* contiene elementos híbridos y no toma una u otra postura en este complejo debate.[53]

Según las voces más críticas con la posición neoclásica, el capital no es algo homogéneo, sino que consiste en los distintos recursos que empleamos para producir cosas. En esta línea, el valor de mercado del capital no puede determinarse sin examinar la distribución de los retornos del capital, marcados por condiciones sociopolíticas y no por procesos estrictamente técnicos.[54] En este sentido, en la medida en que Piketty suele incorporar la explicación neoclásica del capital, hay críticos de *C-21* que consideran que el

libro no aborda adecuadamente esta cuestión. No obstante, podemos intentar armonizar antes estas visiones. Y es que cabe plantear que las estimaciones de Piketty no se refieren tanto a la acumulación de una serie de activos, sino al valor de mercado que, a su vez, nos traslada cuál es el alcance de los privilegios disfrutados por los capitalistas, puesto que el capital tiene implicaciones muy diversas en campos tan dispares como la vivienda o la tecnología. Piketty reconoce que el concepto de capital incluye mucho más que la mera maquinaria recogida en la teoría económica neoclásica. También admite en su libro que el capital ha ido a más o a menos en distintas épocas dependiendo de las políticas aplicadas desde el gobierno.[55] Pero ¿qué régimen jurídico protege y legitima esta posición privilegiada de los propietarios de activos?

Con la excepción del Reino Unido, que mantuvo sistemas de representación medievales y leyes basadas en las costumbres, el grueso de los países europeos y la mayoría de los Estados poscoloniales se organizaron a través de constituciones escritas, legitimadas a través de alguna forma de ratificación popular o revolucionaria y acompañadas por proyectos de codificación legal que racionalizan las costumbres observadas. La Francia de Piketty es un ejemplo paradigmático, con sus constituciones y su Código Civil de innegable inspiración revolucionaria. Pero, tanto en Francia como en otros países, el denominador común es la consolidación de un patrón jurídico general, basado en la reorganización de la autoridad política a través de un nuevo modelo de Estado en el que se sientan también las bases legales para el desarrollo de la «sociedad comercial».[56] Esta «constitución del capitalismo» tiene distintas implicaciones. Por un lado, es el orden constitucional que han adoptado la mayoría de las sociedades capitalistas. Por otro, es también la base legal que articula los procesos sociales ligados al desarrollo del sistema económico del capitalismo.[57]

Hay notables variaciones nacionales e históricas, pero la «constitución del capitalismo» guarda varias distinciones. La primera es la división entre lo público y lo privado, que implica una separación entre la política y la economía,[58] y la segunda es la división entre la soberanía y el gobierno, base para las leyes del constitucionalismo moderno.

La división entre público y privado es un rasgo recurrente de las sociedades liberales y democráticas. Existe, de hecho, en muchos de los regímenes anteriores. Este principio se basa en adaptar viejas concepciones del Derecho romano e incluso del Derecho natural. Desde esta concepción, se trata de establecer una división entre la propiedad privada y el poder del Estado, división que da pie a una dicotomía expresada en la separación que existe entre la política y el Estado, a un lado, y la sociedad civil y la economía, al otro. En el corazón de esta distinción entre poder público y relaciones comerciales descentralizadas está una concepción de los derechos de propiedad individual como blindaje frente al control por parte de los políticos. Se trata, por tanto, de un cuidadoso diseño que despliega poder público para proteger derechos privados.

La distinción entre soberanía y gobierno ha recibido menos atención a lo largo de los años, pero hablamos, probablemente, del parteaguas que define la evolución de los regímenes constitucionales. En Francia y Estados Unidos, así como en otros países, la construcción legal de la «sociedad comercial» fue legitimada por los poderes públicos a través del desarrollo del nuevo orden constitucional. Éste parte de una distinción revolucionaria entre la «soberanía» y el «gobierno», planteamiento que soluciona la dificultad de crear una nueva fuente de legitimidad política nacida de los distintos individuos que forman parte de la «sociedad comercial». La consecuencia es que se ratifican los esquemas de igualdad formal entre las personas al tiempo que se ofrecen protecciones especiales para los derechos de propiedad y el blindaje jurídico de los contratos.

Aunque la distinción entre soberanía y gobierno fue crucial para la legitimación democrática de los regímenes constitucionales modernos, su primera aparición es anterior y se remonta a los trabajos del jurista galo Jean Bodin, publicados en el siglo XVI en el marco de su estudio de la soberanía monárquica.[59] A la hora de articular el concepto fundacional de la «soberanía», Bodin lo sitúa al margen de otras nociones como las de «gobierno» o «administración». En definitiva, el soberano es la última fuente de legitimidad de cualquier ley mundana. Sin embargo, la toma de decisiones no depende siempre del soberano, sino que puede ser delegada. Por tanto, sólo

las leyes fundamentales dependerán directamente del soberano, mientras que el «gobierno» o la «administración» se encargarán de desarrollar reglas de menor relevancia.

Como ha mostrado Richard Tuck, esta distinción hace que la democracia moderna sea novedosa desde el punto de vista de la soberanía, porque abre las puertas a que las leyes más fundamentales sean aprobadas por votaciones directas abiertas a todo el electorado. Al mismo tiempo, los poderes administrativos que regulan asuntos políticos, económicos o sociales quedan en manos de un gobierno, que será elegido por mandato popular, funcionará limitado por las reglas constitucionales y deberá garantizar los principios jurídicos esenciales que articulan la «sociedad comercial».[60]

Con la democracia directa en el campo de la soberanía y la democracia representativa en el ámbito del gobierno,[61] encontramos que la principal fuente de autoridad constitucional (el pueblo constituyente) acostumbra a estar «dormido» (término hobbesiano), al menos durante largos períodos. No obstante, los «despertares» de esa autoridad irán de la mano de alteraciones relevantes, y afectarán al orden constitucional.[62] Mientras tanto, la actividad de gobierno será la de un poder delegado e interino, emanado del pueblo y regulado por la Constitución. El control de dicha autoridad quedará garantizado por las leyes, pero también por el relevo que introducen los procesos electorales.

En la práctica, la distinción entre soberanía y gobierno permite que, de forma periódica, la soberanía del pueblo quede refrendada a base de la ratificación de leyes fundamentales, bien mediante la aprobación de constituciones, bien mediante su enmienda en procesos de reforma. Desde este mismo prisma, ese orden constitucional impone límites que complican la alteración de las reglas y normas de la «sociedad comercial», entre las que se encuentra el requisito recurrente de mayorías reforzadas para la aprobación de cambios significativos. Dichos límites solo acostumbran a rebasarse en momentos muy puntuales.[63]

¿En qué medida estos rasgos del constitucionalismo moderno contribuyen a apuntalar el rol privilegiado del capital? ¿Es ésta la vía mediante la que se prolonga y asegura la persistencia de la desigualdad planteada en $r > g$?

A la hora de aislar la economía de injerencias por parte de la esfera política, parece claro el rol que desempeña la separación legal y política entre lo público y lo privado. No hablamos de un aislamiento total. El gobierno sigue reteniendo un gran poder de maniobra a la hora de modificar los impuestos o las regulaciones. A largo plazo, la evolución de la economía viene forjada, entre otros factores, por el grado de intervención que adopta el Estado, a veces más presente, a veces más ausente.

Pero ¿qué pasa con la distinción entre soberanía y gobierno? ¿Cómo afecta al desarrollo de la economía? La soberanía popular sirve como legitimación del régimen constitucional, pero también tiende a traducirse en fórmulas de gobierno que reducen a eventos muy puntuales la acción directa de gobierno por parte del pueblo. De modo que muchas de las políticas que buscan reformar el rumbo de la economía se deben a la acción del gobierno representativo, gobierno que, como apuntábamos antes, se enfrenta a distintas cláusulas que limitan su capacidad de maniobra en el ámbito privado.

El resultado es que el poder ejecutivo enfrenta grandes restricciones a la hora de tomar medidas efectivas contra la desigualdad. Por ejemplo, en el campo fiscal hay una presión a la baja generada por la competencia tributaria con otros países. Por otro lado, también existen dinámicas de poder que alteran la toma de decisiones, en virtud de los intereses de los empleados públicos, el Ejército, etc.[64] Pero, por encima de todo lo anterior, la principal restricción es el orden constitucional, que otorga un elevado nivel de protección jurídica a la propiedad privada y el respeto de los contratos. Aunque esa protección fue aprobada en su día por el pueblo soberano, su modificación se antoja muy compleja, de modo que estos mandatos que surgen del pueblo son también difícilmente modificables por parte de los ciudadanos.

Desde esta perspectiva, el capitalismo no es sólo un sistema socioeconómico, sino que, ante todo, es un régimen jurídico, una forma moderna de diseñar el imperio de la ley. Su legitimación parte de la ratificación constitucional, ejecutada por un pueblo soberano que, en la práctica, delega la administración del gobierno al gobierno representativo. El efecto de este régimen es que el orden vigente garantiza la consolidación de un

modelo económico determinado. Los derechos y obligaciones jurídicas generados aseguran que los propietarios cuenten con el respaldo de la acción del Estado a la hora de salvaguardar sus garantías.

Si incorporamos a esta evaluación de orden legal las conclusiones de los trabajos de Piketty, podría decirse que *C-21* revela que la propensión fundamental de un régimen de este tipo es que la desigualdad tienda a crecer, como consecuencia de procesos desarrollados en libertad, en un marco en el que las decisiones económicas se toman de forma descentralizada. Así, no debe sorprendernos lo que afirma Piketty cuando plantea $r > g$; más bien, lo que llama la atención es que Kuznets supusiese lo contrario. Como el régimen jurídico que estableció el capitalismo no fue alterado en el período de posguerra, lo normal habría sido pensar que la desigualdad capitalista volvería a aparecer tarde o temprano. Por tanto, no puede sorprendernos que las más recientes investigaciones en el campo de las ciencias sociales sugieran que el gobierno de Estados Unidos ha contribuido en las últimas décadas a permitir un rebrote de las oligarquías comparable a lo que vimos en los años de la Edad Dorada.[65]

Un análisis legal del capitalismo

Entender por qué $r > g$ se ha mantenido a lo largo del tiempo salvo en un breve período histórico requiere evaluar el capitalismo como un sistema socioeconómico que se estructura a través de la ley. El capitalismo tiene un innegable componente jurídico, puesto que el grueso de sus relaciones se articula a través de contratos y acuerdos contemplados en las leyes. Sin embargo, este enfoque perdió peso en los años de posguerra, conforme fue calando la idea de que la economía es un subsistema social que puede ser gestionado por expertos a partir de decisiones políticas marcadas por un electorado bien informado.[66] Pero estas condiciones se han esfumado. Sea por motivos contingentes o profundos, esta nueva situación requiere evaluar con cuidado las aportaciones que hace Piketty en *C-21*.

La idea de que el capitalismo no es simplemente un sistema económico sino también un régimen jurídico era habitual en los debates de los primeros compases de la «sociedad comercial». Quizá los círculos marxistas son los que dedicaron más discusiones contemporáneas a este enfoque, partiendo de perpectivas teórico-deductivas e histórico-institucionales. En el análisis original de Marx, el capital es un sistema con su propia lógica, por lo que es susceptible de ser evaluado desde un prisma deductivo. No obstante, Marx también presenta el capitalismo como una forma de dominio de «clase», lo que da pie a una concepción de la economía marcada por relaciones históricas de poder, en las que unos grupos sociales hacen valer su superioridad frente a otros a base de consolidar instituciones legales como la propiedad privada o el trabajo asalariado. El debate sigue en pie, dentro y fuera de la esfera marxista. Se habla del capitalismo como sistema, pero también como régimen y hay también intentos por reconciliar ambas posturas, orientados asimismo a esclarecer qué elementos del capitalismo son inherentes a éste.[67]

En gran medida, el mismo debate se puede aplicar a Piketty y su $r > g$. ¿Es una contradicción del sistema o es un producto de éste? ¿Se trata de una desviación o del resultado lógico de un sistema en el que el trabajo está sujeto al dominio del capital? Puede que sean ambas cosas, pero describirlo en esos términos requiere establecer primero una genealogía del capitalismo y un estudio de los pilares de dicho modelo socioeconómico. Por tanto, hay que reconciliar los análisis sobre la «estructura» del capitalismo con los trabajos sobre la «lucha de clases» derivada de sus procesos.[68]

Lograr esa reconciliación es ambicioso y excede la capacidad de desarrollo de este capítulo. Sin embargo, vale la pena hacer algunos comentarios al respecto, sobre todo para subrayar hasta qué punto un análisis legal puede resultar útil. A grandes rasgos, un esfuerzo así implica asumir cuatro tareas. Primero, hay que mostrar cómo los arreglos jurídicos que dan pie a la «sociedad comercial» motivan la contestación social contra el modo en que se articula la vida económica. Segundo, hay que mostrar cómo ese marco legal determina la resolución de los episodios de contestación social que surgen contra el sistema. Tercero, hay que poner de manifiesto cómo se articulan las eventuales soluciones a esos conflictos, mediante modificaciones

institucionales o legales. Y cuarto, hay que estudiar cómo el paradigma legal e institucional regenera las estructuras fundacionales de la economía y hasta qué punto el nuevo equilibrio abre la puerta a nuevos fenómenos de contestación.

Para responder a estos retos hay que centrarse en el estudio de las leyes y de las instituciones que dirigen la política y la economía.[69] Wolfgang Streeck ha argumentado recientemente que «el giro institucionalista» en las ciencias sociales arroja interesantes resultados que, «con ciertas especificaciones paramétricas», pueden ser aplicados al estudio del capitalismo «como un tipo de orden social específico», marcado por determinados paradigmas legales.[70] Incorporar las ideas de Marx a la hora de estudiar la organización del trabajo asalariado, Streeck sugiere distintas características empíricas del capitalismo. La primera es la supuesta legitimidad de buscar beneficios privados sin dejarse influenciar por normas sociales como la expectativa de solidaridad, el freno a la competencia total o la importancia de que las élites contribuyan a la sociedad en su conjunto. La segunda es la expectativa de que el cumplimiento de las leyes es racionalegoísta en su orientación y no simplemente acomodaticio al paradigma fijado. La tercera alude a la distinta dotación de recursos de unas y otras clases sociales, a partir de la cual se observan diversas capacidades de organización e influencia política.[71] No es difícil apreciar cómo estos aspectos del capitalismo tienen su raíz en el marco legal vigente y cómo ese marco legal vigente define un sistema marcado por una «desigualdad inherente», observada durante varios siglos.

De modo que el principal dilema que plantea el análisis de Piketty tiene que ver con la excepcionalidad del período de posguerra. ¿Aquella economía mixta puede considerarse como un ensayo híbrido o un modelo mixto que supera la «contradicción central del capitalismo»? Hay que tener en cuenta que la reversión de la tendencia $r > g$ hizo que analistas como el teórico laborista Anthony Crosland se preguntasen si seguíamos viviendo en sociedades capitalistas.[72] Entonces, ¿era inevitable que los capitalistas hiciesen valer sus intereses a base de reintroducir el «capitalismo» a la manera tradicional? ¿Y, si esto es así, cómo pueden organizarse los trabajadores para promover una economía de corte socialdemócrata y blindarse ante los procesos de privatización y desmovilización que son inherentes al mercado?

Entender el giro del «capitalismo patrimonial» a la «economía mixta» es tan importante como explorar el camino inverso que se empezó a andar a partir de la década de 1970. John Commons ya se refirió a estas etapas señalando que la clave está en los «pilares legales del capitalismo». En una generación anterior, legalistas como Robert Hale, Karl Llewellyn o Jerome Frank pusieron estos temas en el centro de sus trabajos.[73] De modo que vale la pena recuperar el realismo legalista de autores como Hale, sobre todo a la hora de analizar las instituciones públicas y el derecho «privado». Este enfoque puede ayudarnos a estimular un perspectiva basada en la ley y la economía, que nos permite estudiar el capitalismo como un sistema histórico y nos ofrece un marco más completo que la mera aceptación del capitalismo como un mecanismo de elecciones sociales.

Mirando al futuro, las investigaciones sobre estos temas deben incluir las causas y consecuencias de la configuración de las leyes de propiedad privada en el período posfeudal. También hay que estudiar de qué forma el trabajo, los beneficios sociales y las leyes mercantiles acaban forjando las dinámicas del mercado laboral moderno. Otro asunto pendiente de revisión es el de las fórmulas de desarrollo del «poder económico» mediante mecanismos contractuales.[74] Esclarecer estas y otras cuestiones ayudaría a entender mejor las condiciones que hacen posible que una igualdad formal ante la ley sea compatible con una desigualdad económica cada vez más grande. También debemos considerar hasta qué punto las estructuras legales marcan la sociedad capitalista, pero también es preciso mirar el marco sociopolítico del mercado. Las dinámicas de la deuda pública y privada, la regulación de las finanzas en un franco período de expansión, los límites al control democrático de la economía… son puntos irrenunciables de cara al trabajo futuro.[75]

A la hora de estudiar estos asuntos, el trabajo de Piketty debería llevarnos a considerar con especial cuidado hasta qué punto los pilares jurídicos sobre los que se asienta el capitalismo marcan el devenir de la tasa de retorno del capital, que tiende a superar de forma continuada la tasa de crecimiento de la economía. Es difícil considerar qué aspectos de las leyes contribuyen a producir la dinámica $r > g$. Por ejemplo, Piketty analiza la contribución demográfica a la desigualdad centrándose en el impacto de la riqueza heredada, que está más concentrada en regímenes de bajo crecimiento

demográfico mientras que, en países con una población creciente, la riqueza generada por las rentas del trabajo tiene más relevancia.[76] Sin embargo, en determinados marcos legales, un crecimiento demográfico más lento puede traducirse en un mayor poder de negociación para los trabajadores: hay menos oferta de mano de obra y los asalariados pueden demandar más a sus empleados, tal y como apuntaba John Stuart Mill cuando desarrollaba su agenda de reforma social.[77] Los *trente glorieuses* llevaron a tasas excepcionalmente altas de g frente a r y condujeron a una distribución relativamente igualitaria del crecimiento, pero esto también se explica por una cierta escasez de mano de obra en las economías industrializadas del mundo rico. En este sentido, no sólo Europa disfrutó de un crecimiento rápido y equitativo, sino que también Estados Unidos vivió el mismo fenómeno. El país norteamericano ya estaba en la «frontera tecnológica», de modo que lo ocurrido no puede ligarse a la «convergencia» y a la «reconstrucción», como sí puede decirse, en parte, del Viejo Continente.[78] Por otro lado, el final de este período excepcional de posguerra coincide con el comienzo de la nueva ola de «globalización», mediante la cual las multinacionales logran resistir las presiones para subir los salarios a base de sacar sus plantas de producción al extranjero (o simplemente amenazando con esa posibilidad).[79]

Es posible que un estudio más detallado de estas dinámicas sugiera que la dominación del capital sobre el trabajo observada por Piketty descansa, al menos en parte, en condiciones demográficas previas, que no han sido consideradas hasta ahora. La globalización de las últimas décadas ha tenido el efecto de reconfigurar lo que Marx denominaba el «ejército de reserva» entre los países. El resultado es una presión a la baja en los salarios, un declive del sindicalismo y un auge de políticas oligárquicas que refuerzan estas tendencias.[80]

Del mismo modo, estas consideraciones demográficas pueden permitirnos avanzar por dónde irán los tiros en el siglo XXI. En vez de simplemente proyectar que se mantendrá $r > g$, podemos pasar a entender que esta dinámica refleja la desigualdad en la capacidad de negociación del trabajo frente al capital, pero en el marco de unas determinadas condiciones demográficas. Del mismo modo que el capital ya es internacional, también lo son las dinámicas demográficas que marcan la evolución de $r > g$. Mirando al

futuro, las dinámicas de lo que podríamos denominar la «contradicción demográfica del capitalismo» empiezan a volverse más visibles. Podemos apuntar, por ejemplo, que las dinámicas del capitalismo y la estabilización de las tasas de fertilidad se están asentando a nivel global.[81] De modo que, si pensamos en lo que puede decir un economista del trabajo de Piketty dentro de cincuenta años, cabría plantear que los trabajos de éste olvidaron prestarle más atención a la demografía. Quizá *C-21* llega en el momento justo en lo tocante a la internacionalización del capitalismo, pero también es posible que el libro llegue temprano en comparación con la evolución de la demografía. De modo que un estudio de la desigualdad económica en el futuro requiere hablar también de derecho laboral, estrategias corporativas de internacionalización y tendencias de evolución demográfica. También es preciso incorporar un análisis del impacto de la tecnología en $r > g$, otro reto de gran complejidad.

Además de completar estas investigaciones sobre el capitalismo, también queda pendiente entender la estructura institucional de la democracia, que Piketty presenta como contrapunto frente a aquél. En resumen, el reto es entender que la intermitente participación del pueblo soberano en la toma de decisiones y la articulación de una democracia basada en la representación han demostrado ser paradigmas incapaces de frenar la desigualdad, salvando la etapa de posguerra. No es difícil entender por qué la inequidad siguió creciendo en el siglo XIX, ya que hablamos de un Estado en el que el sufragio estaba restringido y la burocracia se encontraba en manos de las oligarquías. En 1871, Marx apunta que «la clase trabajadora no logra acceder a la maquinaria del Estado y, por tanto, no tiene a su alcance la posibilidad de poner dicha maquinaria a su servicio».[82] Pero es menos difícil de entender que nuestras sociedades modernas, en las que el sufragio es universal, sean incapaces de revertir la tendencia de frenar una desigualdad que va a más, tal y como demuestra Piketty en su gran libro.[83]

Agradecimientos

Quiero agradecer a Heather Boushey, Ian Malcolm, Marshall Steinbaum y, especialmente, a Brad DeLong por sus comentarios sobre este capítulo. Para su redacción, tomé como referencia mi comentario de *C-21*, publicado en diciembre de 2014 por *Harvard Law Review* bajo el título «Las leyes del capitalismo» («The Laws of Capitalism»). También abordo estos temas en mi libro de próxima publicación *The Invention of the Economy: A History of Economic Thought*.

Capítulo 20

Los orígenes históricos de la desigualdad global

ELLORA DERENONCOURT

La economista Ellora Derenoncourt se refiere a los profundos orígenes históricos e institucionales de la desigualdad de la riqueza. En su opinión, la clave para entender estas diferencias pasa por desarrollar los conceptos de instituciones inclusivas y extractivas que plantearon Daron Acemoglu y James Robinson. Derenoncourt subraya que, aunque las instituciones que minan la acumulación de riqueza pueden ser inclusivas para la ciudadanía, también pueden ser extractivas para otros elementos sociales, como los esclavos, los miembros de colectivos que han sido marginados históricamente, las minorías étnicas o cualquier otro colectivo excluido. Derenoncourt plantea distintos ejemplos de esta dicotomía y estudia las ramificaciones que tienen estas situaciones en los actuales niveles de distribución de la riqueza.

La historia ha forjado y sigue forjando la desigualdad global. Los encuentros violentos entre distintos rincones del mundo han tenido mucho que ver en estas dinámicas. Desde el siglo XVI hasta la segunda mitad del XX, la integración económica global ha tenido mucho que ver con el tráfico atlántico de esclavos o el dominio colonial de Europa sobre América, África o Asia. El denominador común en todos estos desarrollos fueron los procesos extractivos, que se apoyaban además en un reparto muy desigual del poder. Las dinámicas de la explotación han contribuido a determinar el crecimiento

económico moderno y han tenido el resultado de enriquecer a unos a costa de otros, de modo que merece la pena tocar este asunto a la hora de abordar el debate sobre la desigualdad global.

En este capítulo se presenta un marco de estudio que analiza la influencia de la historia en la desigualdad global a través de dos grandes factores: por un lado, la herencia o distribución de riqueza con la que parte cada sociedad; por otro, las instituciones o reglas que gobiernan el comportamiento y la vida política, económica y social.[1] Tanto en el primer caso como en el segundo, los encuentros extractivos entre distintas civilizaciones han desempeñado un papel muy relevante. La esclavitud en el Atlántico Norte y la colonización europea de diversos continentes generaron dos grupos diferenciados de actores económicos: los ciudadanos y los súbditos, en palabras del politólogo Mahmood Mamdani.[2] Aun asumiendo el riesgo de caer en términos un tanto simples o anacrónicos, definiremos la diferencia entre ciudadanos y súbditos dependiendo de si hablamos de los ganadores o perdedores de los choques de civilización que se han sucedido a lo largo de la historia. Por lo general, los ciudadanos heredan cierto patrimonio, pero sobre todo son receptores y beneficiarios directos de un marco político y económico que garantiza sus derechos y oportunidades a través de instituciones democráticas de larga trayectoria. Por el contrario, los súbditos tienen una situación muy distinta: rara vez se benefician de una herencia y sus vidas políticas y económicas están marcadas por la coacción de instituciones antidemocráticas que no respetan sus derechos fundamentales ni las normativas laborales, lo que redunda en una manifiesta falta de oportunidades para acumular riqueza.

En el capítulo 14 de este libro, De Nardi, Fella y Yang aportan un tratamiento teórico diferenciado de los factores que influyen en los incentivos para acumular riqueza, pues los autores consideran aspectos preferenciales que Piketty dejó fuera de su modelo. Su enfoque también puede complementarse con las aportaciones que hace Naidu en el capítulo 5, refiriéndose a lo que considera la versión «domesticada» del economista galo (es decir, la parte de su obra que sigue el lenguaje estándar de la macroeconomía para explicar las dinámicas de la acumulación de riqueza).[3] Pero quizá es más interesante seguir la línea alternativa que Naidu describe como la mirada «salvaje» de Piketty, en la que el poder y la política

desempeñan un papel central. Sin duda, teniendo en cuenta que buena parte de la actividad económica se da fuera de los cauces de un mercado competitivo y sujeto al imperio de la ley, entonces tenemos que considerar el rol del poder y la política como factores generadores de desigualdad.

Pero, para empezar, hay que plantear un modelo sencillo que nos permita estudiar la transmisión de riqueza entre unas y otras generaciones, considerando la heterogeneidad de los distintos grupos sociales. Así podemos ir más allá de las herencias y las instituciones, lo que nos permite tocar las distintas variables de la desigualdad. El modelo apunta que el efecto de las herencias se va erosionando con el paso de los siglos. De esta forma, las instituciones no sólo marcan los incentivos de la acumulación de riqueza, sino que también determinan la capacidad para desarrollar la redistribución. Estas instituciones siguen perfilando la desigualdad cuando los efectos de las herencias ya se han disipado.

No es fácil establecer un estudio de gran alcance sobre la desigualdad, entre otros factores por el rol que desempeñaron la esclavitud y el colonialismo a la hora de permitir la «gran divergencia» que enriqueció a una parte del mundo y empobreció al resto. Muchos trabajos sobre dicho período histórico suelen centrarse sólo en las herencias, olvidando que los efectos más perniciosos resultan los de las instituciones que no son inclusivas. Para ilustrar este problema, fijémonos en la evolución de la esclavitud en Estados Unidos. La Guerra Civil y la emancipación fueron un duro golpe para quienes debían una parte importante de su riqueza a la esclavitud, pero este *shock* no fue definitivo a la hora de tumbar el amplio poder político y económico que tenían los propietarios de esclavos en los estados del Sur. De modo que, décadas después de la Guerra Civil, parte de aquellos privilegios seguían en pie, aunque mediante estructuras nuevas, lo que viene a recordarnos que las élites tienen el poder de capturar las instituciones políticas y ponerlas a su servicio.

Toca ahora centrarnos en el efecto que han tenido las instituciones coloniales europeas en la trayectoria de la desigualdad. Estos parámetros han tenido un impacto geográfico y temporal muy amplio. Acemoglu, Johnson y Robinson han desarrollado un método que procura identificar el efecto causal de las instituciones en los resultados económicos.[4] Aunque el impacto de ese

marco puede estudiarse a través de distintas métricas, tomaremos como referencia el marco fiscal y las series largas de la desigualdad que han desarrollado Piketty y sus colaboradores. El patrón es claro: las sociedades con instituciones extractivas tienen sistemas tributarios más recientes y menos estables, lo que a su vez se refleja en los niveles de desigualdad, especialmente en las antiguas sociedades coloniales.

Por último, evaluaremos futuras vías de investigación, así como posibles implicaciones políticas de las lecciones que nos da la historia a la hora de estudiar la desigualdad global. Quizá la propuesta de mayor calado pasa por el pago de reparaciones, un instrumento que tiene una serie de impedimentos pero que merece ser revisado y replanteado, con ánimo de mejorar su funcionamiento y centrar su aplicación en compensar los problemas generados por la segregación institucional.

Un modelo de desigualdad de grupo con historia

Para desarrollar un modelo intergeneracional de transmisión de riqueza que considere el diferente trato institucional recibido por unos y otros grupos a lo largo de la historia, tomaré como referencia los trabajos que encabezó Mulder en este campo.[5] Sus estudios se interesaban por el nivel medio de desigualdad que generaban los distintos sistemas de producción económica, en sociedades pequeñas cuyos niveles de desigualdad eran dispares y pasaban de altas cotas de igualdad a fuertes ratios de estratificación. Sus estimaciones de transmisión intergeneracional para estos distintos tipos de sociedad sugieren que la desigualdad entre unos y otros grupos es significativa y tiene un mayor peso que la desigualdad agregada. De modo que tomaremos ese modelo como vía para incorporar la relación entre grupos sujetos a políticas inclusivas y colectivos oprimidos por modelos extractivos. El foco de la argumentación se centrará en el efecto de las herencias y en las instituciones de la desigualdad que han marcado el desarrollo de unos y otros grupos.

Como ya hemos explicado, llamaremos «ciudadanos» a los miembros de aquellos grupos que se han beneficiado históricamente de instituciones políticas y económicas de corte inclusivo, mientras que el término de

«súbditos» servirá para quienes han sufrido la situación opuesta y han vivido oprimidos por un marco extractivo. En este modelo, la riqueza individual viene determinada por tres componentes: primero, las instituciones que determinan hasta qué grado se transmite riqueza de padres a hijos; segundo, el peso de las herencias y de la riqueza que amasa cada persona; tercero, los *shocks* idiosincráticos, con los que estudiamos cambios no anticipados en los niveles de riqueza de los individuos.

Para un ciudadano, las instituciones fuertemente inclusivas limitan el grado de riqueza que viene determinado por los padres, mientras que un marco extractivo implica que buena parte de los súbditos debe su riqueza al patrimonio de sus mayores. Además, los ciudadanos reciben herencias más abultadas que los súbditos, como consecuencia de la mayor riqueza engendrada por el comercio atlántico de esclavos, las economías agrícolas de plantación o la extracción de recursos en las colonias de Occidente. Por último, los *shocks* a los que nos referimos contemplan guerras o recesiones, así como problemas intrafamiliares (muerte, enfermedad, etc.).

Con este enfoque, la desigualdad global queda calculada como la varianza de la riqueza individual en un modelo que toma como referencia la población total de ciudadanos y súbditos. La principal conclusión del modelo depurado es que, aunque las herencias resultan relevantes para entender la desigualdad global a corto y medio plazo, lo cierto es que las instituciones son el único factor que importa en el largo plazo. Esto es debido al rol que tienen los *shocks* idiosincráticos, que con el paso de los años van reduciendo significativamente la importancia de las herencias para la desigualdad global. A largo plazo, el patrimonio se estabiliza y se crea un equilibrio en el que son las instituciones las que forjan la evolución de la desigualdad.

Para plasmar esta realidad, la frecuencia de población de ciudadanos y súbditos será de ρ y 1 – ρ y los procesos de acumulación de riqueza seguirán las siguientes dinámicas:

$$W_{it+1}^{C} = \beta^{C} W_{it}^{C} + \left(1-\beta^{C}\right)\bar{W}_{t}^{C}\left(\beta^{C},\beta^{S}\right) + \varepsilon_{it}^{C},$$

$$W_{it+1}^{S} = \beta^{S} W_{it}^{S} + \left(1-\beta^{S}\right)\bar{W}_{t}^{S}\left(\beta^{S},\beta^{C}\right) + \varepsilon_{it}^{S},$$

En esta ecuación β^G recoge las instituciones históricas que han marcado al grupo G. $\overline{W}_t^G$ es la riqueza media de dicho colectivo en el período *t*, de modo que refleja las herencias y patrimonios transmitidos. W_{is}^G representa la riqueza de cada individuo *i* integrado en el grupo *G* durante un período *s*. ε_{is}^G es el *shock* idiosincrático que afecta a la riqueza del grupo *i* en el grupo *G*, a lo largo de un período *s*. Ese *shock* tiene una mediana de cero y una varianza $\sigma_{\varepsilon^G}^2$. De modo que la riqueza futura de cada individuo es una función que considera su riqueza individual en el período anterior, su riqueza media en el grupo durante el período anterior y los *shocks* idiosincráticos que ha experimentado a nivel individual durante cada etapa estudiada. Las herencias de partida pueden concebirse entonces como una especie de ventaja de grupo en términos de riqueza y en un período cero, previo al arranque de las dinámicas del modelo.

En segundo término vemos la regresión de la mediana, o la herencia media de cada grupo, en el período anterior, ponderada por $(1-\beta^G)$. Si β^G representa las instituciones, su reducción implica que son de carácter inclusivo y, por tanto, van de la mano de más igualdad de oportunidades. Esto comprime la distribución de la riqueza en el seno de cada grupo (imponiendo frenos a las élites, creando una red de seguridad que asegura un mínimo Estado del Bienestar, asegurando servicios públicos esenciales, etc.). Al contrario, un aumento en β^G implica que las instituciones tienen una naturaleza extractiva. Es el tipo de esquema propio del colonialismo y la esclavitud: un esquema político que favorece a las élites, mantiene vivo el conflicto social y organiza el mercado de trabajo a través de la coerción. Las instituciones extractivas tienen bajos niveles de movilidad social y tasas significativas de desigualdad, como resultado de un marco que se mantiene a lo largo del tiempo. En la ecuación, las herencias de grupo dependen de las instituciones de otros grupos, como vía para capturar las consecuencias de encuentros históricos entre ciudadanos y súbditos.

Allí donde hay instituciones inclusivas, las dotaciones patrimoniales también pueden incluir el impacto de prácticas extractivas, en la medida en que los recursos generados en las colonias pueden fluir hacia la metrópoli. Bajo este modelo, las diferencias de patrimonio y las discrepancias entre las

instituciones son meramente el reflejo de distintos encuentros históricos entre ciudadanos y súbditos. Aunque hay otros factores en juego, es esencial subrayar la importancia relativa que tienen las herencias a la hora de forjar la desigualdad global. Este modelo ofrece un relato claro que permite ligar la desigualdad global a los distintos niveles de patrimonio de los ciudadanos y a las instituciones que se derivan de choques históricos que dan pie al nacimiento de marcos extractivos. Esos encuentros son los que crean grupos dispares de ciudadanos y súbditos, a nivel global, nacional y/o regional.

Para cualquier grupo *G*, los *shocks* independientes de distribución idéntica, la varianza de la riqueza sería la siguiente:

$$\begin{aligned}\mathrm{Var}\left(W_{it+1}^{G}\right) &= \mathrm{Var}\left(\beta^{G}W_{it}^{G}+\left(1-\beta^{G}\right)\bar{W}_{t}^{G}\left(\beta^{G},\beta^{-G}\right)+\varepsilon_{it}^{G}\right)\\ &= \beta^{G^2}\mathrm{Var}(W_{it}^{G})+\sigma_{\varepsilon^{G}}^{2}\end{aligned}$$

Asumiremos, además, un estado estable en el que:

$$W_{it+1}^{G}=W_{it}^{G}\,,\ \mathrm{Var}\left(W_{it+1}^{G}\right)=\mathrm{Var}\left(W_{it}^{G}\right)=\sigma_{W^{G}}^{2}$$

$$\sigma_{W^{G}}^{2}=\beta^{G^2}\sigma_{W^{G}}^{2}+\sigma_{\varepsilon^{G}}^{2}\Rightarrow\sigma_{W^{G}}^{2}=\sigma_{\varepsilon^{G}}^{2}/\left(1-\beta^{G^2}\right)$$

En este supuesto, la dotación inicial no tiene un impacto en la varianza de riqueza del grupo *G*. Lo que sí vemos es que la varianza en este estado estable es puramente una función de las instituciones del grupo *G* y la varianza de los *shocks* idiosincráticos a nivel individual.

¿En qué medida importan las instituciones para la desigualdad agregada y la inequidad entre ciudadanos y súbditos? La acumulación global de riqueza refleja la suma de dos procesos de acumulación de riqueza que afectan a ciudadanos y súbditos. Los datos hay que ajustarlos para considerar el peso de las distintas frecuencias de población. Esto arroja la siguiente fórmula:

$$\begin{aligned}W_{it+1}^{WORLD} &= \rho W_{it+1}^{C}+\left(1-\rho\right)W_{it+1}^{S}=\rho\left(\beta^{C}W_{it}^{C}+\left(1-\beta^{C}\right)\bar{W}_{t}^{C}\left(\beta^{C},\beta^{S}\right)+\varepsilon_{it}^{C}\right)\\ &\quad+\left(1-\rho\right)\left(\beta^{S}W_{it}^{S}+\left(1-\beta^{S}\right)\bar{W}_{t}^{S}\left(\beta^{S},\beta^{C}\right)+\varepsilon_{it}^{S}\right)\end{aligned}$$

Que podemos simplificar del siguiente modo:

$$W_{it+1}^{WORLD} = \rho\beta^{C} W_{it}^{C} + \bar{W}^{WORLD} + (1-\rho)\beta^{S} W_{it}^{S} + \varepsilon_{it}^{WORLD}$$

Aquí, W_{WORLD} es la media ajustada de la dotación de los dos grupos, normalizada para considerar los distintos períodos históricos estudiados.

En esta línea, la desigualdad global se define como la varianza de : W_{it+1}^{WORLD}

$$\begin{aligned}\mathrm{Var}(W_{it+1}^{WORLD}) &= \mathrm{Var}\left(\rho\beta^{C} W_{it}^{C} + \bar{W}^{WORLD} + (1-\rho)\beta^{S} W_{it}^{S} + \varepsilon_{it}^{WORLD}\right) \\ &= \rho^2\beta^{C^2}\mathrm{Var}(W_{it}^{C}) + (1-\rho)^2\beta^{S^2}\mathrm{Var}(W_{it}^{S}) + 2\rho(1-\rho) \\ &\quad \mathrm{Cov}(W_{it}^{C}, W_{it}^{S}) + \sigma^2_{\varepsilon^{WORLD}}\end{aligned}$$

Como los *shocks* son independientes y de distribución idéntica, la covarianza de W_{it}^{S} y W_{it}^{C} es cero. Por tanto, la desigualdad global del periodo *t* es:

$$\mathrm{Var}(W_{it+1}^{WORLD}) = \rho^2\beta^{C^2}\mathrm{Var}(W_{it}^{C}) + ((1-\rho)^2\beta^{S^2}\mathrm{Var}(W_{it}^{S}))$$

En un estado estable, podemos reflejar la inequidad a nivel mundial del siguiente modo:

$$\mathrm{Var}(W_{i}^{WORLD}) = \rho^2\beta^{C^2}\sigma^2_{\varepsilon^C} / \left(1-\beta^{C^2}\right) + (1-\rho)^2\beta^{S^2}\sigma^2_{\varepsilon^S} / \left(1-\beta^{S^2}\right)$$

En el largo plazo, esto nos dice que la desigualdad global es una función de las instituciones de cada grupo, la frecuencia de población y la variación en los *shocks* individuales que experimentan los integrantes de cada grupo. También deducimos de este modelo que la dotación patrimonial de partida no explica la desigualdad global de largo plazo.

Por tanto, la historia actúa de dos formas distintas: por un lado, las instituciones afectan al grado de movilidad en el seno de cada grupo; por otro, influyen en el nivel patrimonial de cada grupo a través de encuentros entre ambos colectivos que derivan en dinámicas extractivas. En la medida en que el modelo apunta que los *shocks* terminan borrando las diferencias patrimoniales de partida, podemos decir que su impronta en la desigualdad

global no es relevante a largo plazo. Por otro lado, cabe afirmar que las instituciones tienen un efecto más duradero que las herencias y la transmisión de riqueza. A largo plazo, la divergencia institucional es el principal factor que explica los distintos niveles de riqueza a nivel global. Sin embargo, como veremos a continuación, buena parte de los trabajos e investigaciones realizados hasta la fecha suele centrarse en la distinta dotación de capital y no en el rol que desempeñan las instituciones a la hora de reducir o perpetuar la falta de igualdad.

Diferencias de partida

En su libro *Capitalismo y esclavitud*, publicado en 1944, el historiador Eric Williams afirma que los beneficios derivados del comercio de esclavos y la economía de plantación fueron el capital que financió la Revolución Industrial británica. Según Williams, la esclavitud se vino abajo cuando los intereses del capital cambiaron, lo que dio pie a la alianza entre capitalistas y abolicionistas. Pero volvamos al primer punto: la esclavitud como fuente de riqueza que permitió sufragar el desarrollo de la Revolución Industrial. Los detractores de Williams argumentan que los beneficios generados por el comercio de esclavos han sido exagerados por numerosos trabajos históricos. También hay voces que apuntan que el tamaño de los sectores vinculados a la esclavitud no era lo suficientemente grande para cambiar el rumbo de la historia. En cualquier caso, el grueso de los economistas suele reconocer que la esclavitud tuvo algo que ver con el crecimiento del Reino Unido en este período histórico.[6] Inikori ha argumentado que la demanda africana o india de productos industriales clave era muy elevada, de modo que incluso un pequeño sector podría haber contribuido a reestructurar el conjunto de la economía británica.[7] Algo similar se dice sobre la colonización del continente africano.[8]

Los mecanismos de transmisión de riqueza generada en el marco de la esclavitud son muy diversos: van desde rentas obtenidas directamente del comercio de esclavos o las plantaciones estadounidenses al efecto indirecto de la esclavitud en industrias paralelas, como el textil, la navegación, las

finanzas, los seguros marítimos, etc.[9] Ese impacto significa que el efecto de la esclavitud era mucho mayor que el mero beneficio obtenido del comercio de personas y de las plantaciones.

Cada vez hay más trabajos referidos a estos efectos indirectos de la esclavitud, que por ejemplo analizan el papel de estas dinámicas en la innovación económica. Se cae, por tanto, el mito de que un sector pequeño no puede tener un gran impacto en la economía. Si el acceso a una mano de obra muy barata contribuyó a desarrollar los nuevos procesos productivos, entonces los lazos con las instituciones extractivas de ultramar son relevantes, puesto que aceleraron y exacerbaron la acumulación de capital. Un buen ejemplo de esto es la evolución del textil británico. La materia prima clave de esta industria era el algodón, cuya producción tenía lugar en las plantaciones de esclavos de Estados Unidos o en la India colonial. Hanlon documenta cómo la Guerra Civil redujo el atractivo de los precios estadounidenses e impulsó las importaciones de algodón indio. Aunque el coste de este nuevo mercado también fue aumentando, las innovaciones tecnológicas permitieron el ajuste. De modo que el acceso al algodón indio fue clave, ya que garantizaba un suministro seguro precisamente en el mismo momento histórico en que estalló la Guerra Civil en Estados Unidos,[10] lo que permitió que el Reino Unido siguiese dominando el sector hasta comienzos del siglo XX.[11]

Otro ejemplo de la innovación inducida por la economía de la esclavitud lo tenemos en los mercados financieros de la época. González, Marshall y Naidu han empleado cuentas empresariales de la época para mostrar que, en territorios como Maryland, la tasa de emprendimiento era claramente mayor entre los propietarios de esclavos. Se asentó así un modelo en el que el trabajo forzoso también permite acceder a financiación, puesto que los esclavos podían emplearse como colateral y, en caso de dificultades, su compra-venta ofrecía la liquidez necesaria.[12] Por su parte, Rosenthal ha estudiado el auge de la contabilidad en Estados Unidos y ha encontrado que su influencia primera está en los libros de las empresas de las plantaciones. La profesionalización de la contabilidad se halla directamente ligada a la necesidad de mejorar la estadística empresarial de estos sectores, tan intensivos en su recurso al trabajo forzoso.[13]

Menos se ha hablado sobre el efecto de la esclavitud en el avance de la medicina moderna. En el siglo XVIII, los médicos experimentaban con personas cautivas a la hora de ensayar tratamientos: por ejemplo, en Cuba y otros territorios de la América española, los huérfanos y los esclavos servían para estudiar la utilidad de las vacunas. González ha detectado una alta correlación entre el número de esclavos y el porcentaje de población vacunada en la Cuba del siglo XIX. El miedo al contagio de enfermedades portadas por los esclavos hacía que los procedimientos de vacunación estuviesen a la orden del día desde la llegada misma de los cautivos a los puertos. La creciente importancia de la esclavitud en la economía cubana implicaba un mayor desarrollo de la medicina, de modo que el nivel de doctores per cápita era muy superior a la media. Cuando el *stock* de huérfanos con los que ensayar vacunas se fue agotando, se aceleró la compra de esclavos orientada a ensayar con ellos los nuevos tratamientos. Este comercio terminó traduciéndose en una progresiva generalización de las campañas de vacunación por los distintos países de Hispanoamérica.[14] De manera que el efecto agregado sobre la productividad de la esclavitud era mucho más grande de lo que a veces se dice. Al fin y al cabo, sólo con los avances de la medicina se logran mejores datos de actividad económica en el conjunto de la población, y a esto habría que sumarle los demás efectos indirectos antes comentados.

El economista William Darity considera que este patrón de relaciones económicas, marcado por instituciones extractivas en África y América, constituye el «pecado original» de la Europa moderna. Pero ¿hasta cuándo tendrá importancia ese pecado original? Según el modelo planteado anteriormente, las diferencias a largo plazo no están tan marcadas por la dotación inicial de capital, ya que hay una acumulación progresiva de *shocks* idiosincráticos que golpea el proceso de acumulación de riqueza. Al final, la clave está en las reglas que incentivan el enriquecimiento sin dejar de garantizar la redistribución. Por decirlo de otro modo, aunque es cierto que hay un pecado original en la riqueza alcanzada por Europa, el rol de esas diferencias iniciales de capital se va haciendo cada vez más pequeño conforme pasa el tiempo. En el largo plazo, la clave son las diferencias

institucionales.[15] Pero ¿en qué punto llegamos a un estado estable en el que sólo debemos centrarnos en las instituciones? Ésa es la pregunta que pretende responder la siguiente sección.

El impacto de los *shocks*

Piketty documenta el golpe que supusieron las dos guerras mundiales para el capital, y refleja su impacto en la ratio riqueza/renta. Sin embargo, quizá el conflicto moderno que más ha erradicado una forma determinada de riqueza es la Guerra Civil de Estados Unidos, que en apenas unos años erosionó por completo todo el capital esclavo que habían acumulado las economías del Sur. De modo que la Guerra Civil es la quintaesencia de los *shocks* que pueden resultar en una reducción de las desigualdades generadas por las distintas herencias de capital de las personas. Pero ¿cuál fue el impacto de la abolición en la distribución de riqueza una vez concluida la guerra? ¿Fue suficiente este *shock* para borrar las líneas que dividían a ciudadanos y súbditos en los territorios del Sur?

Cada vez tenemos más datos que nos ayudan a responder estas preguntas. Esto es así gracias a la digitalización de los censos, un proyecto asumido por sociedades genealógicas y por el proyecto IPUMS (Integrated Public Use Microdata Series). Dupont y Ronsenbloom han acudido a estas bases de datos para comprobar hasta qué punto los propietarios de esclavos siguieron entre las élites económicas del Sur una vez concluyó la Guerra Civil.[16] Al contrario que otros académicos, que contaban con una estadística mucho más limitada, Dupont y Rosenbloom disponen de series más largas y completas. Sus conclusiones no arrojan una tendencia tan pronunciada como los trabajos que conocíamos hasta no hace mucho. Por ejemplo, detectan que menos de la mitad del 5 por ciento más rico de 1870 estaba entre el 10 por ciento más acaudalado de 1860. El fin de la Guerra Civil tuvo el impacto de cambiar las élites económicas y, al mismo tiempo, generó menos movilidad en términos de acumulación o pérdida de riqueza.

Pero Dupont y Rosenbloom también encuentran que uno de cada tres sureños ricos de 1860 seguía teniendo una posición acomodada en 1870, a pesar del *shock* que supuso el conflicto.[17] De cualquier modo, de acuerdo con el trabajo de ambos académicos, la evolución de la posguerra apunta el advenimiento de un Estado estable en el que las diferencias de riqueza iniciales dejan de tener peso a la hora de explicar los distintos niveles de patrimonio de los ciudadanos. En este sentido, los estudios de Ager, Boustan y Eriksson determinan que la riqueza ligada a la esclavitud, tan persistente hasta la Guerra Civil, deja de ser un factor determinante a partir de 1870. Desde entonces, la clave pasa a ser la riqueza inmobiliaria.[18]

En mis investigaciones sobre esta cuestión, he detectado cierta persistencia de ventajas económicas entre los antiguos propietarios de esclavos. Esa persistencia se extiende durante un mayor período del apreciado por otros estudios de la materia.[19] Como fuente, he analizado cifras del censo que arrancan en 1940 y abarcan a alrededor de 430.000 propietarios de esclavos. A partir de esta base de datos, he realizado una estimación de movilidad socioeconómica, siguiendo las indicaciones de los trabajos de Clark.[20] Hay alrededor de 40.000 nombres que se repiten en los censos de 1940 y 1960, de modo que el estudio se centra en estas familias. Con esta muestra, detecto una correlación positiva entre la riqueza en los años de la esclavitud y las rentas obtenidas después de la Guerra Civil. Por tanto, hacen falta nuevas investigaciones que ayuden a esclarecer las dudas existentes en este campo de estudios.[21] No podemos descartar, por tanto, el posible efecto persistente de la esclavitud en la distribución de renta y riqueza. Al fin y al cabo, numerosos trabajos indican que la sombra de las instituciones extractivas es alargada. En la próxima sección comento con más detalle este patrón empírico.

Blackwell y sus coautores han estudiado la esclavitud en Estados Unidos y han encontrado efectos no lineales de la esclavitud en la realidad política y cultural de los Estados Unidos del siglo XX. De modo que el impacto de la esclavitud iría más allá de la Guerra Civil y seguiría presente en épocas posteriores, aunque con menor incidencia. Por ejemplo, estos trabajos encuentran que allí donde había una mayor tenencia de esclavos hay en la actualidad una actitud más hostil hacia los afroamericanos, patrones que

pueden tener implicaciones relevantes para la distribución de la renta, en la medida en que contribuyen a enquistar una economía desigual.[22] Al fin y al cabo, la abolición supuso el fin de una forma de riqueza, de modo que las dinastías afectadas pueden haber optado por construir nuevas ventajas económicas, apoyándose en su poder político y asegurándose una posición de privilegio en el futuro.[23]

Los avances que se están dando en la investigación de la esclavitud y la movilidad socioeconómica en las décadas de posguerra confirman, en cualquier caso, que la dotación de capital que se va heredando está, sin duda, sujeta a *shocks* que minan esa riqueza de forma parcial o total. Du Bois ha señalado que la Guerra Civil supuso la muerte de una clase económica por completo: la de los propietarios de esclavos. Pero, como ya hemos comentado, los apellidos de los propietarios de esclavos de 1840 guardan una correlación positiva con los apellidos de las rentas altas de 1860. Además, allí donde había más esclavos en 1860, el porcentaje de voto recibido por Barack Obama en 2008 fue claramente más bajo. Por tanto, incluso si se disipan algunos privilegios como resultado del paso del tiempo y de la evolución de la economía, las instituciones que producen esas desigualdades pueden tener un impacto muy duradero en los resultados económicos y políticos, incluso cuando esas instituciones hayan dejado de existir. La siguiente sección aborda con mayor detalle la relación entre las instituciones y la desigualdad, con un enfoque centrado en analizar el vínculo entre las relaciones extractivas de la colonización y la infraestructura tributaria que aparecería después en aquellos territorios, ya independizados.

Instituciones y desigualdad

¿Por qué importan las instituciones para la desigualdad global? En primer lugar, porque las instituciones son vitales para entender el desarrollo económico en términos comparados. Los choques históricos han producido divergencias institucionales que afectan a la inequidad y alimentan las diferencias entre grupos de ciudadanos y súbditos. En este capítulo nos referimos a la divergencia entre unos y otros, pero también al vínculo entre

instituciones y desigualdad o a la conexión entre un pasado de colonización y un menor desarrollo del sistema tributario. Sobre este último punto, hay que recordar que los impuestos directos son una herramienta esencial para redistribuir la renta, pero además suponen también una fuente de información estadística de primer nivel. Este capítulo procura medir el efecto de las instituciones en la calidad de la información fiscal, abordando el caso de treinta y dos antiguas colonias. Estos datos permiten demostrar que existe una relación sistemática entre instituciones y normativa fiscal, vínculo que enfatiza el legado perjudicial que tienen las instituciones extractivas en la desigualdad.

Las instituciones, o las reglas que gobiernan el comportamiento político, económico y social, ayudan a explicar por qué el desarrollo global ha sido desigual en su desarrollo. Esta teoría ha sido analizada a lo largo de los años por economistas como Douglass North, Acemoglu, Johnson, Robinson, etc.,[24] y, durante las dos últimas décadas, la atención académica dedicada a esta materia ha ido a más.[25] En un trabajo muy citado, Acemoglu, Johnson y Robinson estudian enfermedades mortales en la época de la colonización europea y encuentran que también en este campo se nota la impronta institucional. Las dificultades para lidiar con males como la fiebre amarilla o la malaria marcaron las decisiones de colonización. Donde las tasas de mortalidad eran más altas, los asentamientos eran menos comunes y las instituciones extractivas definían las estructuras productivas. Sin embargo, allí donde había tasas de mortalidad más bajas, los europeos no dudaban en asentarse y establecer instituciones relativamente inclusivas, incluyendo algunos pesos y contrapesos en el sistema político y un énfasis en cierta protección de la propiedad privada.[26]

Esta divergencia institucional de partida, determinada por las afecciones sanitarias de la época, ha dejado su impronta en las instituciones económicas de hoy en día. Entre las antiguas colonias, allí donde había menos presencia europea se registran hoy peores niveles de protección de la propiedad y menores tasas de PIB per cápita. Por el contrario, allí donde las tasas de mortalidad eran más bajas y la presencia europea era más recurrente, los resultados en ambos indicadores eran mejores. Los autores interpretan estos

resultados empíricos como refuerzo de una hipótesis que sostiene que las instituciones inclusivas mejoran el crecimiento a largo plazo, todo lo contrario de lo que ocurre cuando lo que está en vigor son instituciones extractivas.

La innovación institucional y el despegue del crecimiento económico en Europa no surgieron de repente, sino que fueron desarrollándose en el mismo período en que Europa exploraba y conquistaba buena parte del mundo. El aumento de riqueza que generaban las aventuras coloniales y el comercio de esclavos tenía el efecto de asegurar las instituciones inclusivas que estaban apareciendo en el Viejo Continente, ya que estas rentas fortalecían y consolidaban una nueva clase media, lo que a su vez reducía el poder de las monarquías.[27]

El Nuevo Mundo quedaba sujeto, por tanto, a estas dinámicas de crecimiento. En las Américas se vuelve a repetir el mismo patrón: los países europeos con un marco más inclusivo se beneficiaban de las instituciones extractivas desarrolladas en ultramar. La apropiación de tierras e incluso la aniquilación de poblaciones autóctonas consolidaban este predominio.[28] En suma, el crecimiento de la época en Europa era una mezcla entre las instituciones inclusivas del Viejo Continente y los sistemas extractivos instalados en las colonias.

Pensemos, por ejemplo, en el lento ascenso de la burguesía en el Reino Unido. Una clase media emergente, compuesta por pequeños y medianos comerciantes, fue avanzando económicamente e impuso límites a la discrecionalidad política de la monarquía. Esa misma clase media era una de las más prolíficas de Europa a la hora de desarrollar el comercio de esclavos. Lo mismo sucede en los Países Bajos, donde aparece una nueva burguesía que contribuye a la democratización, pero al calor de brutales campañas que buscaban asegurar el monopolio del comercio de especias con el sudeste asiático. Estos períodos históricos sirven como punto de inflexión, puesto que las instituciones fijadas entonces han forjado la respuesta de la sociedad a las oportunidades económicas que se han abierto con el paso del tiempo. De modo que las instituciones han evolucionado a la par, pero con marcos muy diferenciados: inclusivas en Reino Unido, Países Bajos… y extractivas en África, Caribe, Asia…

Una forma de medir el impacto de la colonización en la desigualdad de grupo es el estudio del marco tributario de cada país. La capacidad para imponer una fiscalidad directa efectiva es una clara señal de eficiencia en la acción de gobierno, de modo que este tipo de estructuras impositivas suelen ir de la mano de una mejor capacidad de provisión de servicios públicos y unas políticas de redistribución más consolidadas. Al contrario, los Estados con una infraestructura fiscal poco desarrollada suelen tener programas sociales más precarios, mayores barreras de entrada en la economía y élites económicas ajenas a todo control.

El tipo de instituciones vigente en cada región puede guardar una correlación con la disponibilidad de datos sobre distintas variables y resultados económicos. Atkinson procura corregir estas carencias a base de emplear los datos fiscales de las antiguas colonias británicas en África. Esta fuente de información es un valioso legado para estudiar la naturaleza extractiva de las instituciones impuestas por el Reino Unido en sus territorios de ultramar. Sin embargo, estas estadísticas apenas arrojan información sobre las élites coloniales y ofrecen muchos menos datos sobre la población local. Estudiando las cifras podemos ver que la desigualdad era muy alta, incluso entre las propias élites de aquellas sociedades tan poco equitativas. Pese a todo, hablamos de una información estadística que ignora al 90 por ciento de la población, de modo que no tenemos datos suficientes para realizar un estudio integral de la distribución de la riqueza en aquellas colonias. Más adelante nos referiremos de nuevo a esta carencia.[29]

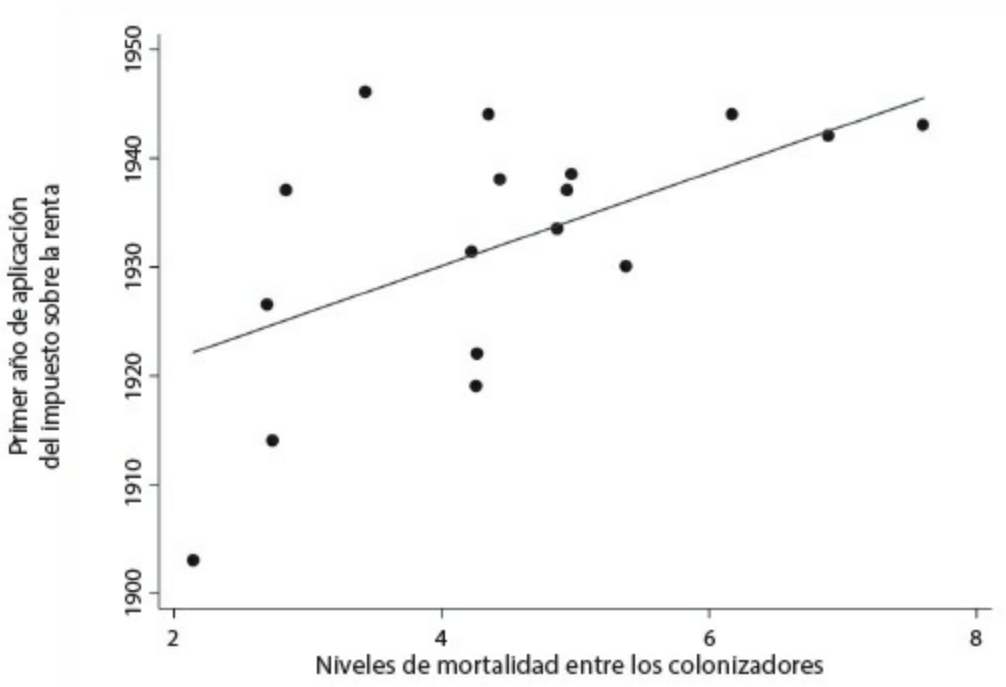
Al centrarnos en las antiguas colonias, podemos estudiar con mayor detalle el vínculo entre unas instituciones extractivas y una información fiscal mucho menos completa. En mis investigaciones al respecto, he analizado los asentamientos europeos atendiendo a las tasas de mortalidad, lo que supone replicar el mismo criterio empleado en sus trabajos por Acemoglu, Johnson y Robinson. A continuación, he analizado el primer año de información fiscal para los treinta y dos países estudiados, todos ellos antiguas colonias para las que tenemos datos tributarios y sanitarios fiables.[30] Como ya hemos apuntado, una menor incidencia de las enfermedades más letales de la época se traducía

en más asentamientos de población europea. Al mismo tiempo, esa mayor presencia de colonizadores tendía a ir de la mano con instituciones inclusivas que favorecían el desarrollo económico.

En la figura 20.1 se ve la relación entre las instituciones coloniales, evaluadas según el mayor o menor peso de los asentamientos europeos, y el primer año disponible de información fiscal. El gráfico apunta una correlación positiva: las instituciones coloniales más extractivas coinciden con un desarrollo más tardío del sistema tributario. En la medida en que los impuestos directos son vitales para reducir la desigualdad, las instituciones coloniales extractivas han redundado en gobiernos independientes que, pese a haber ganado su autonomía, no tienen una capacidad muy desarrollada a la hora de redistribuir la riqueza o financiar programas sociales de calado.

Las instituciones también influyen en la desigualdad global a la hora de ofrecer mejor o peor información sobre la misma. Piketty y sus colaboradores han creado una base de datos que aspira a cubrir la evolución de la renta y la riqueza en más de 40 países, pero esto deja a 150 países fuera de la lista, lo que aparca en la sombra a distintas naciones de América del Sur, África o Europa del Este.[31] La carencia de información en muchas de las antiguas colonias complica un análisis más complejo del impacto que tienen las instituciones históricas en la desigualdad y la concentración de riqueza. Pero la falta de cobertura constituye, en cierto modo, una forma de información. Y es que es difícil que haya estadísticas de renta y riqueza si no hay también una fiscalidad directa en vigor.

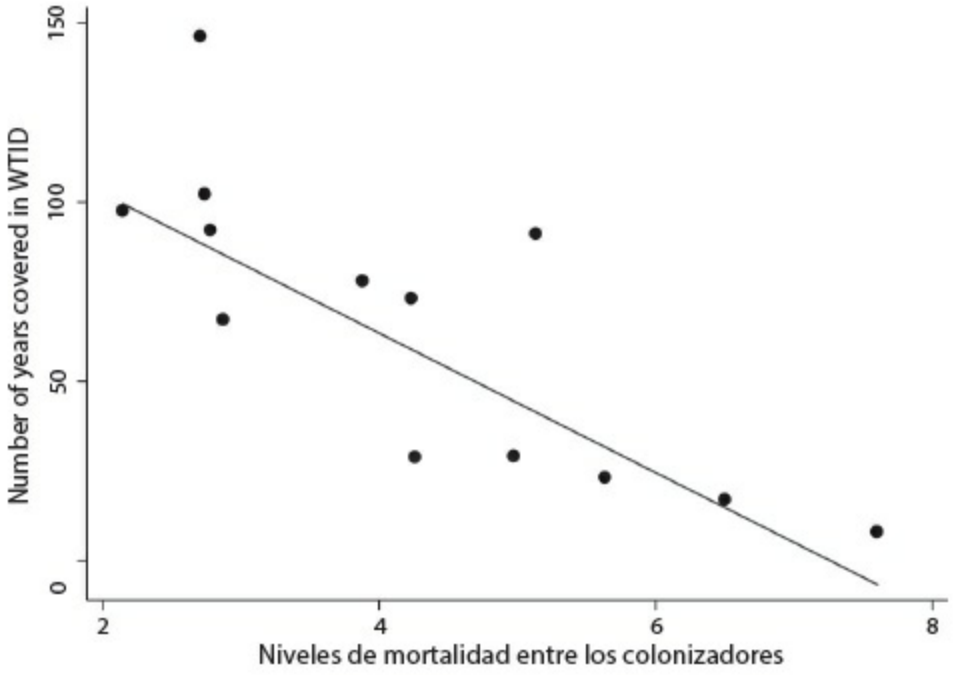
FIGURA 20.1 **Relación entre la mortalidad observada entre los colonizadores y la introducción del impuesto sobre la renta.**



Nota: Los impuestos directos son una herramienta clave para reducir la desigualdad. La correlación positiva que refleja la figura 20.1 indica que, cuanto más extractivas eran las instituciones coloniales, más tardó en introducirse el impuesto sobre la renta.

La figura 20.2 relaciona la presencia en la base de datos (World Wealth and Income Database o WWID) con los niveles de mortalidad observados entre los colonizadores. El gráfico apunta que, cuantas más instituciones extractivas, menor probabilidad de figurar en la colección estadística. De modo que, cuanto menos inclusivas fueron las instituciones de los colonizadores, menos información tenemos sobre la distribución de la renta en dichos países. Por tanto, muchos de los estudios realizados en los últimos tiempos enfrentan, en parte, la carencia estructural que se sigue de estas lagunas informativas. No hay que olvidar, así pues, que nuestro entendimiento de la desigualdad está muy condicionado por nuestra capacidad para medirla.

FIGURA 20.2 **Relación entre la mortalidad observada entre los colonizadores y los años de información incluidos en la World Wealth and Income Database (WWID).**



Nota: Los países con instituciones más extractivas en la era colonial suelen tener una menor cobertura en la base de datos histórica que han coordinado Piketty y otros economistas. De modo que nuestro entendimiento de la desigualdad se ve condicionado por la falta de información en muchos casos.

Vemos, por tanto, que las instituciones extractivas han forjado la distribución de la riqueza en el mundo hasta el punto de que han minado nuestro conocimiento sobre la materia. Evidentemente, esos orígenes están sujetos a cambios. Puede producirse un cambio institucional que, por ejemplo, introduzca una fiscalidad progresiva o una política de tierras orientada a redistribuir la riqueza y recortar la desigualdad. Este tipo de reformas cambia por completo el paradigma, ya que rompe con la exclusión institucional de los pobres y les permite mejorar su posición económica relativa. A esto hay que añadirle otro punto a favor: la mejora en la calidad y la profundidad de la información disponible sobre el reparto de la renta y la riqueza. Esa información es valiosa, porque nos ayuda a estudiar el alcance de la desigualdad de forma más transparente, lo que redunda, al mismo tiempo, en un menor coste político asociado a las medidas que pretendan reducir la inequidad.

No obstante, teniendo en cuenta la importancia de los fenómenos históricos, parece evidente que las políticas orientadas a reducir la desigualdad deben estudiar el pasado de las instituciones, porque de lo contrario pueden tener una eficacia muy limitada. Quizá las medidas de redistribución deberían contar con un alcance más global y más específico, ya que sólo de esa forma se pueden considerar y compensar las divergencias de trayectoria que han perjudicado a quienes fueron, y en algunos casos siguen siendo, súbditos.

Redistribución global, con perspectiva histórica

En las páginas anteriores hemos vinculado la historia y las instituciones a la evolución de la desigualdad global. La acumulación de riqueza es un proceso dinámico por naturaleza, pero la historia desempeña un rol muy significativo, que va más allá de la mera transmisión de patrimonio. La persistencia intergeneracional de la inequidad es una realidad y muchas de estas diferencias se explican por el legado de instituciones extractivas que evitan el giro hacia un paradigma socioeconómico más igualitario.

Hemos hablado ya de la diferencia entre ciudadanos y súbditos, terminología heredada de los trabajos de Mamdani referidos a la segregación institucional en el África colonial. Los ciudadanos son aquellos que no temen ser saqueados por el poder y que, de hecho, confían en que la economía está regida por unas reglas del juego claras y consistentes, lo que permite aprovechar las distintas oportunidades que brinda la actividad económica, de modo que se mueven en un marco inclusivo, que permite subirse al ascensor social y aprovechar el progreso económico para salir adelante. Por el contrario, los súbditos son aquellos que viven a merced de los poderosos y no pueden beneficiarse de un entorno legal predecible y estable. Sus dinámicas quedan marcadas por una movilidad escasa y un día a día sometido al dominio de las élites.

Como ya hemos visto, no basta con hablar de las herencias para explicar la desigualdad a largo plazo. En realidad, son las instituciones las que van ganando peso conforme pasa el tiempo, de modo que los diferentes niveles de

riqueza van perdiendo importancia a la hora de explicar la desigualdad. Pero ¿en qué momento se alcanza este punto? ¿Cómo llegar al estado estable en el que se consolida esta evolución? Hemos explorado esta cuestión con la mirada puesta en Estados Unidos. Los estudios de Dupont y Rosenbloom encuentran que la Guerra Civil generó cambios en la distribución de riqueza, pero mis trabajos muestran que los privilegios económicos heredados de 1860 siguen arrojando una posición de ventaja en la actividad. Estos datos pueden interpretarse de distintas maneras: se puede decir, por ejemplo, que Estados Unidos aún no ha llegado al estado estable, no al menos entre quienes se enriquecieron a base de instituciones tan extractivas como las de la esclavitud; y también se puede decir que las dinastías de propietarios de esclavos supieron adaptarse y reconvirtieron su capital a base de ganar influencia política y garantizarse otras formas de riqueza.

Hay, al fin y al cabo, muchas explicaciones sobre el vínculo entre las diferencias pasadas y la inequidad moderna. Lo que está claro, en cualquier caso, es que estos ejemplos subrayan la importancia que tienen las instituciones, entendidas como el resultado de las acciones estratégicas de diversos actores. La capacidad de las élites para controlar las instituciones depende de diversos factores. En el Sur de Estados Unidos, el movimiento por los derechos civiles acabó con las garras de las instituciones extractivas, pero no evitó que se reconstituyeran parte de los privilegios económicos, amasados antaño por la esclavitud y canalizados ahora por nuevas vías.

Las teorías institucionales del crecimiento demuestran que las instituciones extractivas influyen en el reparto global de la riqueza. En las antiguas colonias, las instituciones condicionan la desigualdad a base de consolidar un paradigma tributario poco desarrollado. Los impuestos sobre la renta y otros gravámenes directos fueron introducidos mucho después en aquellos países sujetos a instituciones más extractivas. Si cambiamos el enfoque y nos fijamos en el número de años de información tributaria recogidos en la WWID, volvemos a ver que la aplicación de un marco fiscal moderno ha sido claramente menor en aquellos lugares que tuvieron unas instituciones coloniales más extractivas. Este legado explica que la desigualdad de la riqueza sea mayor en estos países, puesto que los impuestos tienen un papel clave en el campo de la redistribución. Sin un sistema

tributario moderno y eficaz, de poco sirve la voluntad de redistribuir, de modo que los más pobres siguen enfrentando unas condiciones adversas, con menos poder y menos recursos. Bajo este paradigma, la sociedad está en manos de una pequeña élite y las instituciones se encargan de mantener esos privilegios de forma continuada. Desde un punto de vista político, no se trata tanto de enfrentar el pecado original de la riqueza europea, sino de abordar el legado de instituciones extractivas que han generado los periplos coloniales.

¿Cómo se produciría una redistribución centrada en reequilibrar las diferencias institucionales? Zucman ha defendido un registro mundial de la riqueza como herramienta para entender mejor cómo se reparte el patrimonio a lo largo y ancho del mundo.[32] Pero, aunque esto mejoraría la información disponible y ayudaría a introducir una tasa global a la riqueza como la que propone Piketty, lo cierto es que seguiríamos viendo grandes desigualdades de patrimonio.

Por tanto, más que redistribuir riqueza a través de gravámenes de alcance global, una política redistributiva de éxito debe empezar por entender que las diferencias en materia de desarrollo provienen, en realidad, de los choques históricos que han dado pie a instituciones inclusivas o extractivas. Reforzar las instituciones allí donde los súbditos están a merced de las élites sería una forma muy efectiva de reducir las desigualdades estructurales. Los estándares laborales internacionales, por ejemplo, son otra vía mediante la cual se puede reequilibrar la balanza entre capital y trabajo, empezando por industrias como la del textil o la telefonía móvil. La propiedad intelectual, las políticas migratorias o las actuaciones en los campos de la educación y la sanidad pueden ser consideradas también a la hora de compensar las desigualdades desarrolladas desde hace quinientos años. Por tanto, hay que ir más allá de la redistribución de riqueza y apostar por un análisis integral de las instituciones que gobiernan la vida de los ciudadanos y súbditos del mundo.

Con la mirada puesta en el futuro, los investigadores tendrán que centrarse en dos aspectos. El primero: hay que mejorar el análisis cuantitativo de los encuentros históricos y las divergencias institucionales. El segundo: hay que desarrollar propuestas políticas que tengan en cuenta las diferencias institucionales y ayuden a convertir en ciudadanos a quienes siguen siendo súbditos. El pago de reparaciones es una solución insuficiente que, además,

peca de transitoria. Lo que de verdad necesitamos es una extensión de los derechos políticos y económicos, para equiparar a ciudadanos y súbditos y poner fin a la segregación institucional.

Capítulo 21

En todas partes y en ninguna: la política en *El capital en el siglo* XXI

ELISABETH JACOBS

El capital en el siglo XXI *es, al mismo tiempo, un trabajo radical de política económica y un ensayo profundamente anclado en las líneas tradicionales del pensamiento económico. A lo largo de las páginas de* El capital en el siglo XXI *se habla de la relación entre desigualdad económica y crecimiento. En esa disertación, la política está en todas partes… y en ninguna. Este capítulo, firmado por la socióloga Elisabeth Jacobs, examina esa tensión y se pregunta si es posible combinar las leyes fundamentales de la economía con procesos históricos e institucionales que, en última instancia, forjen el rumbo del crecimiento económico y de la distribución de los beneficios generados por ese crecimiento. Jacobs también se pregunta si las investigaciones en el terreno de la ciencia política, la sociología política y otras disciplinas pueden arrojar luz sobre las posibles contradicciones observadas en el marco político que ofrece Piketty en C-21. Además, se adentra en las preguntas del libro que siguen sin tener respuesta, con la intención de animar el debate sobre las reformas de política económica que ayuden a generar un crecimiento más equitativo.*

La política en *C-21* está en todas partes y en ninguna. Por un lado tenemos una versión de Piketty que se adhiere radicalmente al estudio de la economía desde un prisma político. Ya en la introducción de la obra, el francés declara

que «la historia de la distribución de la riqueza siempre ha entrañado cuestiones profundamente políticas, de modo que no podemos reducir estos asuntos a meros mecanismos económicos». También sugiere Piketty en los primeros compases de *C-21* que «la historia de la desigualdad viene marcada por el criterio de los actores sociales, económicos y políticos a la hora de definir qué es justo y qué no lo es, si bien esa valoración tiene mayor o menor peso dependiendo del poder relativo de unos y otros agentes y del resultado colectivo de las decisiones que toman».[1]

Estas afirmaciones son claramente políticas y están respaldadas por décadas y décadas de investigación en el campo de las ciencias políticas y la sociología política. Sin embargo, a lo largo de los cientos de páginas de *C-21*, Piketty insiste en la existencia de un «factor fundamental de divergencia» que implica que la tasa de retorno del capital (r) supera de forma reiterada la tasa de crecimiento de la economía (g).[2] De esa dinámica, Piketty deriva que «es casi inevitable que la riqueza hereditaria termine ganando peso frente a la riqueza generada a lo largo de una vida de trabajo, de modo que la concentración de capital se exacerbará, y alcanzará así niveles extremos que pueden llegar a ser incompatibles con los valores y principios meritocráticos y con los conceptos de justicia social que rigen nuestras sociedades democráticas modernas».[3]

Pero, entonces, ¿cómo es posible que la historia de la desigualdad esté marcada por mecanismos políticos y, al mismo tiempo, venga determinada por un «factor fundamental de divergencia» como $r > g$? Por decirlo de otro modo, ¿qué espacio queda para la política en *C-21*? ¿Cómo podemos integrar el trabajo de Piketty en la amplia literatura disponible sobre la relación entre inequidad, política y economía? ¿Y qué preguntas siguen pendientes de contestar tras la publicación del libro de Piketty? Con este capítulo, aspiro a ofrecer algunas respuestas a estas cuestiones tan amplias. En la primera sección, ofrezco un análisis breve del rol que desempeña la política en *C-21*, con la mirada puesta en las fortalezas y debilidades del enfoque teórico de Piketty, pero también en los aciertos y errores de su análisis empírico. En la segunda parte, planteo un análisis de las investigaciones académicas más recientes sobre el vínculo entre política y desigualdad, con el objetivo de determinar la influencia de Piketty en este campo y también la huella que han

dejado dichos trabajos en los del propio economista francés. Además, planteo oportunidades de investigación en el futuro, partiendo de los temas centrales de *C-21*. Finalmente, en el tercer y último apartado, ofrezco soluciones y propuestas orientadas a consolidar una agenda de reformas políticas centrada en resolver los retos que dibuja Piketty en su libro.

La política y *C-21*

En su libro, Piketty estudia la evolución de la desigualdad en el mundo desarrollado. La obra refleja una creciente concentración de la renta nacional en los bolsillos del 1 por ciento que más gana. A la hora de explicar el aumento de la desigualdad en los países más prósperos, Piketty subraya el creciente peso que tienen las rentas ligadas de la propiedad del capital, así como el fuerte aumento de las rentas del trabajo ligadas a altos ejecutivos empresariales. En su opinión, estos fenómenos no son útiles desde el punto de vista económico, sino que suponen un regreso al viejo concepto de rentismo. Hablamos, por tanto, de procesos que no aumentan el crecimiento económico y que no obedecen a una lógica productiva. Como *C-21* define la tasa de retorno del capital como el retorno puro ligado a la propiedad pasiva de activos, el libro interpreta que los ingresos del capital y del trabajo que obtiene el 1 por ciento no son productivos, en la medida en que no generan un crecimiento generalizado para la economía.

A lo largo del libro, Piketty muestra que, salvando el período que va de la primera guerra mundial a la década de 1970, la tasa de retorno del capital tiende a ser superior que la tasa de crecimiento de la economía. Por decirlo de otro modo, el período histórico en el que se consolidó el crecimiento de la clase media fue una especie de accidente, tal y como refleja una revista en su reseña de *C-21*.[4] El análisis del economista galo no es el primero que apunta esta anomalía: especialistas en la economía del mercado de trabajo como Claudia Goldin y Larry Katz han reconstruido la historia de la inequidad con un trabajo de series estadísticas largas que sugiere que el período que va de la década de 1940 a la de 1960 puede interpretarse como la «gran comprensión», expresión que alude a la mayor equidad de los sueldos de los trabajadores.[5]

Pero Piketty amplía estos trabajos y, además, brilla con su cuidado estudio del aumento de las desigualdades del capital. En su opinión, los socialdemócratas que creen que el Estado tuvo un papel relevante a la hora de reducir la inequidad están pecando de ilusos: la cruda realidad es que el desplome de las diferencias económicas se debió principalmente a la significativa destrucción de capital introducida por las guerras mundiales. Esta aniquilación de patrimonio eliminó temporalmente la habilidad que tienen los rentistas a la hora de rentabilizar sus activos. Se forjó entonces la ilusión de un nuevo capitalismo, más amable y menos desigual, capaz de beneficiar a todos en un contexto de crecimiento generalizado. Pero basta con analizar el largo plazo para saber que el crecimiento en un contexto de mercado no resulta necesariamente en una marea alta que eleva todos los barcos. De hecho, en cuanto el impacto de la segunda guerra mundial en la distribución de capital empezó a disiparse, el sistema económico volvió a los patrones de antaño, lo que nos condujo de nuevo a un aumento inexorable de la inequidad.

De forma más específica, *C-21* esboza la evolución de las rentas de quienes más ganan, tomando como referencia el período que va de 1900 a 2010. Este trabajo de Piketty es uno de los más exhaustivos que se han publicado hasta la fecha. Y, aunque el análisis abarca varios países y muestra distintas evoluciones, lo cierto es que la trayectoria general es básicamente la misma: la cuota de la renta nacional en manos del 1 por ciento que más gana se redujo entre el final de la Edad Dorada y la década de 1970, pero no ha parado de aumentar desde entonces. En algunos países el incemento ha sido moderado, mientras que en otros vemos niveles similares a los de comienzos del siglo XX. Un caso especialmente llamativo es el de Estados Unidos, donde la cuota de la renta nacional que maneja el 10 por ciento de más renta era más alta en 2010 que en el punto álgido de la Edad Dorada. Parte de este aumento de la desigualdad refleja los astronómicos ingresos percibidos por los ejecutivos empresariales, sobre todo en el sector financiero de Estados Unidos. Sin embargo, el grueso del crecimiento de la inequidad obedece, en realidad, al aumento de las rentas del capital que perciben los grupos de mayores ingresos. La desigualdad de riqueza en Estados Unidos confirma esta explicación, puesto que no ha parado de crecer desde 1970. De hecho, el 10 por ciento de mayor patrimonio concentra tres cuartas partes de la totalidad de

los activos nacionales. En Europa se observan patrones similares, aunque la caída de la inequidad de riqueza fue mayor en los años de la guerra y el regreso a niveles de preguerra ha sido más lento. Piketty lo atribuye a los violentos procesos que atravesó Europa a mediados del siglo XX, así como al menor ritmo de transformación socioeconómica después de la segunda guerra mundial.[6]

Durante décadas, el pensamiento económico en Estados Unidos y buena parte del mundo ha estado dominado por una suerte de «pensamiento mágico» que plantea que basta con dejar que el capitalismo funcione por sí mismo para que todos obtengamos de dicho sistema económico un alto grado de crecimiento y prosperidad.[7] El detallado análisis de Piketty sugiere que, con pocas excepciones, los beneficios del capitalismo se distribuyen de forma muy desigual, concentrando el grueso de la recompensa entre unos pocos y redundando en un crecimiento poco equitativo. El crecimiento, por tanto, no se traduce en prosperidad compartida. De hecho, a largo plazo, las proyecciones de Piketty nos dicen que las desigualdades generadas por la naturaleza propia del sistema capitalista terminan absorbiendo por completo las fuentes del crecimiento, generando un estancamiento social que frena el progreso social.

En todo este relato, la política en todas partes y en ninguna. Según Piketty, el capitalismo tiene su propia lógica operativa. Desde la primera página del tratado, el economista galo afirma que «el capitalismo genera de forma automática desigualdades arbitrarias e insostenibles que golpean de forma radical los valores meritocráticos en torno a los que se han construido las sociedades democráticas».[8] Piketty habla de una lógica «automática», al contrario de lo que podría aconsejar la teoría económica tradicional. Por tanto, era de esperar que los medios de masas y los economistas del *mainstream* tildasen al autor de *C-21* de radical. Sin embargo, lo cierto es que la visión de política económica recogida en las páginas del libro sigue reflejando en gran medida la visión tradicional de la interacción entre ambas disciplinas, política y economía.

Muchas de las críticas a la idea de que existe una «lógica inherente al mercado» que aumenta la desigualdad han venido del propio campo económico. Por ejemplo, el economista Daron Acemoglu y el politólogo James Robinson señalan que «la búsqueda de leyes generales del capitalismo

es un error, porque ignora que hay fuerzas que determinan el funcionamiento de la economía, como la evolución endógena de la tecnología y de las instituciones, afectada a su vez por el equilibrio político que, en última instancia, marca cómo opera el mercado y cómo se distribuyen sus beneficios».[9] Ambos recuerdan que «Piketty discute el rol de ciertas instituciones y marcos políticos, pero no plantea de forma sistemática un estudio del vínculo entre las instituciones, la política y la desigualdad, como tampoco estudia la evolución endógena de estos factores».[10] Acemoglu y Robinson explican que, al centrarse en la propiedad y la acumulación de capital, Piketty se distrae y deja en el tintero características sociales que son clave para determinar el alcance de la desigualdad. Por ejemplo, tanto en Uzbekistán como en Suiza se permite la propiedad privada del capital, pero ambos países tienen poco que ver en cuanto a su prosperidad y sus niveles de desigualdad, puesto que sus instituciones políticas y económicas son muy distintas. De hecho, la economía capitalista de Uzbekistán presenta ciertos rasgos que parecerían más característicos de Corea del Norte que del país helvético.[11]

Los argumentos de Acemoglu y Robinson se enmarcan en el creciente interés por el institucionalismo que vemos en la economía y la política desde comienzos de la década de 2000. Por ejemplo, Peter Hall y David Soskice, ambos politólogos, han planteado que las economías capitalistas pueden ser de dos tipos: economías coordinadas de mercado, como Alemania o Suecia, en las que las interacciones no mercantiles tienen peso, y economías liberales de mercado, como Estados Unidos o el Reino Unido, donde el grueso de las acciones está en manos de los procesos mercantiles.[12] Las instituciones, entendidas no sólo como estructuras legales sino también como reglas informales y conocimiento común adquirido social y culturalmente a lo largo de la historia, determinan el tipo de estrategias que asumen las empresas, la capacidad para innovar, el sistema de protección social, el mercado de trabajo, la distribución de la renta, etc. Más adelante me referiré a las investigaciones que comparan la evolución de la inequidad en unos y otros modelos de capitalismo pero, por ahora, basta con recordar que la generalización de *C-21* a la hora de plantear unas leyes fundamentales del

capitalismo deja en la cuneta cuestiones importantes como el papel que tienen los pilares institucionales a la hora de determinar los niveles de desigualdad permitidos en cada tipo de economía de mercado.

Es cierto que Piketty sí hace un esfuerzo por tomarse en serio el rol del Estado. De entrada, *C-21* se presenta como un libro de política económica y, de hecho, la figura de Karl Marx está muy presente en el título del ensayo, de modo que el economista galo parece erigirse como heredero del alemán, introduciendo una mirada de economía política que aspira a describir los dilemas contemporáneos de nuestro tiempo. Una y otra vez, Piketty sugiere que la política y las instituciones desempeñan un papel central a la hora de marcar las grandes tendencias económicas. De hecho, no duda en criticar a sus colegas economistas por enfocar sus investigaciones desde el aislamiento hacia otras ciencias sociales y la obsesión por las matemáticas. Para Piketty, esto no es más que «una forma aparentemente simple de adquirir una imagen científica sin tener que responder a las preguntas más complejas que nos plantea el mundo en que vivimos».[13] El Estado tiene un rol central en *C-21*, porque son los gobiernos los que aplican impuestos o coordinan programas de protección social. Por tanto, la acción política sí viene presentada en el libro como un factor clave para «domar» el capitalismo, proteger la meritocracia y darle a la democracia la libertad para alcanzar nuestros mejores propósitos. Las estadísticas del economista galo documentan también la función del Estado social. De hecho, Piketty dedica un capítulo entero a explorar cuál es el rol del gobierno en la producción y distribución de riqueza en el siglo XXI, y se pregunta también qué fórmula de Estado social es la más adecuada para los tiempos que corren.[14] Su análisis también incorpora un estudio de la evolución del papel del Estado en las décadas siguientes a la segunda guerra mundial.

Con todo, Piketty no ofrece un análisis sistemático ni una explicación que nos permita entender por qué las intervenciones del Estado en la vida económica y social han oscilado tanto a lo largo de la historia, con tiempos de contracción y fases de expansión. En resumen, gobierno no es sinónimo de política, de modo que el trabajo de Piketty no llega a ofrecer un estudio sistemático de la relación entre la sociedad civil y el Estado, algo esencial para explicar por qué la desigualdad de la riqueza deriva en la inequidad del

poder.[15] ¿Qué mecanismos emplean los ricos para traducir sus intereses económicos en conquistas de poder político? ¿Qué puede hacer el resto de la población para tener voz e influencia?

De hecho, cuando Piketty habla del Estado, rara vez estudia la cuestión de las dinámicas de poder. Tomemos por ejemplo el pasaje en el que afirma que «evidentemente, el rol del Estado ha sido cuestionado de forma sistemática desde la década de 1970».[16] Sin duda, esto es así, pero ¿quién ha hecho ese cuestionamiento? ¿Por qué existe esa línea crítica con el poder público? Son preguntas sobradamente evaluadas en el campo de las ciencias políticas, sobre todo en la última década. Más adelante me referiré a algunas de las mejores investigaciones realizadas al respecto. No obstante, volviendo a Piketty, la anterior cita deja claro que su perspectiva en este terreno es limitada.

Cuando *C-21* habla de forma más explícita del papel que desempeña la política, lo hace insistiendo en que una amplia mayoría de los ciudadanos debe estar convencida de que el gobierno puede y debe trabajar a favor de sus intereses. Solamente así tendremos a nuestra disposición las herramientas que permitirán responder a los problemas que se derivan del capitalismo. Piketty apunta que «hace falta introducir nuevas medidas que ayuden a tomar el control del capitalismo financiero desregulado […], pero será imposible convencer a una mayoría de los ciudadanos si no se demuestra antes que aquellas medidas que ya están en funcionamiento han arrojado buenos resultados».[17]

La teoría política implícita que podemos deducir del libro parece depositar una enorme fe en el poder de la democracia deliberativa. En la discusión sobre el rol del Estado a la hora de mitigar la desigualdad mediante impuestos y programas sociales, Piketty apunta que «las preguntas sobre cuestiones abstractas como la justicia social no se pueden responder mediante fórmulas matemáticas igualmente abstractas. La única manera de dar una respuesta efectiva son los procesos democráticos deliberativos y la confrontación política. Las instituciones y reglas que determinan el debate democrático y la toma de decisiones tienen, por tanto, una función central, como también tiene especial relevancia el poder relativo y de persuasión de los distintos grupos sociales».[18]

Sin duda, la democracia deliberativa constituye una herramienta potente y relevante para las sociedades democráticas fuertes. Como apunta Amy Gutman, «la democracia deliberativa afirma la necesidad de justificar las decisiones que toman los ciudadanos y sus representantes políticos», a través de un «imperativo que da y quita razones», en un marco de adopción de políticas en el que concurren millones de personas con idénticos derechos y libertades.[19] La confianza habermasiana de Piketty en la democracia deliberativa refleja, por tanto, el deseo de que los procesos políticos sean inclusivos. Sin embargo, esta mirada también revela una mirada relativamente simplista sobre la capacidad de que las actuales circunstancias sociales y económicas puedan dar pie a un debate equilibrado que resulte en la toma de medidas adecuadas.[20]

Miriam Ronzoni señala con astucia que *C-21* contiene una cierta fricción entre el análisis de Piketty, «que apunta a un enorme poder del capital en el siglo XXI», y las soluciones ofrecidas por el economista galo, «que parten de un planteamiento muy optimista, según el cual basta con informar a los ciudadanos sobre este problema para que se genere un consenso que derive en la toma de decisiones políticas orientadas a reducir la desigualdad».[21] No sorprende, por tanto, que Piketty sospeche que Piketty «sigue instalado en un optimismo socialdemócrata que no parece muy compatible con sus propios hallazgos». ¿A qué se refiere Ronzoni cuando habla de optimismo socialdemócrata por parte de Piketty? Por un lado, «al optimismo con el que habla del poder de la política y las instituciones para domar el capital». Por otro, «a la persuasión de que la política consiste, básicamente, en que los ciudadanos entiendan cuáles son los problemas que más les afectan, a base de un diálogo bienintencionado y razonado que les convenza de hacer lo correcto».[22]

Tomemos, por ejemplo, el caso del impuesto global a la riqueza que sugiere Piketty. Estamos ante la panacea política de *C-21*, llamada a solventar el aumento de la desigualdad. Pues bien, tras más de quinientas páginas dedicadas a describir las fuerzas que conducen al capitalismo a una mayor desigualdad, Piketty sugiere finalmente que esos efectos tan negativos pueden quedar dominados si se introduce un gravamen progresivo y mundial a las rentas del capital, en un marco de mayor transparencia financiera. El

economista galo reconoce que esta idea es «utópica» y llama a asumirla con la mirada puesta en la necesidad de un cierto «incrementalismo». Pero, sea o no esta tasa la respuesta adecuada al reto que supone el aumento de la inequidad, la verdadera clave aquí es que Piketty no plantea en ningún momento cómo se puede llevar una propuesta así del terreno analítico al de la política, las instituciones y el poder. ¿Cómo establecer un camino efectivo que nos lleve a la aplicación de ese impuesto global a la riqueza? Para Piketty, basta con que los ciudadanos entiendan sus ideas sobre el capitalismo para que exijan este tipo de tributos. Sin embargo, lo cierto es que la desigualdad económica se traduce en desigualdades políticas que hacen muy complicado sacar adelante una propuesta como la que plantea *C-21*.

A Piketty le motiva una honda preocupación por las consecuencias que puede tener la desigualdad económica en la democracia pero, aunque insiste en este punto de forma reiterada, no ofrece muchos ejemplos de por qué esto es así. Hay un pasaje en el que advierte de que una inequidad extrema puede generar violencia: «Siempre existirá una dimensión subjetiva y psicológica de la desigualdad, que puede conducir en última instancia al conflicto. Por suerte, la democracia no puede ser suplantada por una república de expertos. Sin embargo, esto implica que tampoco hay una forma de asegurar que todo conflicto se resuelve de acuerdo con criterios objetivos. De modo que hay una posibilidad de conflictos políticos violentos, instigada directamente por el aumento de la desigualdad».[23] Por decirlo de otro modo, la desigualdad es incómoda para la democracia e incluso puede resultar un problema para las instituciones políticas plurales. Pero ¿qué más podemos decir sobre la preocupación de Piketty en este sentido? ¿Qué otras consideraciones están presentes en *C-21* a la hora de estudiar las implicaciones de la inequidad para la democracia?

En sus reflexiones sobre las dinámicas inherentes del capitalismo que conducen a la desigualdad, Piketty parece aportar tres grandes motivos de preocupación relacionados con el vínculo entre inequidad y democracia. De entrada, *C-21* nos recuerda que la desigualdad viola principios esenciales como la igualdad de voz y representación. No es tolerable en una democracia que unos ciudadanos tengan más voz y más representación que otros. Según sugiere Piketty, la naturaleza desigual del control de los recursos económicos

contamina la promesa de una representación política igual para todos los ciudadanos. En segundo lugar, el economista galo apunta que, en la medida en que una mayor inequidad va de la mano con un Estado menos poderoso, entonces se pierden mecanismos de intervención que, cuando se aplican, nos llevan a un escenario de prosperidad compartida. Por tanto, si la desigualdad económica mina estos procesos, la sociedad en su conjunto tiene menos acceso a medidas de redistribución y promoción del bienestar general. Por último, Piketty también expresa su miedo a que una inequidad excesiva genere violencia. Sin embargo, el libro no llega a explicar si esa violencia depende sólo del aumento de la desigualdad o requiere también que el resto de la sociedad sufra un deterioro absoluto, no sólo relativo, en su nivel de vida. Ya el analista político Werner Sombart se preguntó hace muchos años por qué no hay socialismo en Estados Unidos y concluyó que uno de los motivos es el nivel relativamente alto de bienestar del que disfruta el grueso de la población: «No es fácil pensar que pueda calar la utopía socialista en un país que almuerza *roast beef* y cena tarta de manzana».[24] No obstante, estudios más recientes a ambos lados del Atlántico concluyen que, tanto en Estados Unidos como en Europa, no cabe pensar en una revolución inminente, pero sí se detectan niveles de enfado e indignación social muy superiores a lo habitual.[25]

Un diálogo entre *C-21* y las investigaciones políticas más recientes

Aunque Piketty cree que la desigualdad económica entraña una amenaza para la democracia, no llega a explicar con claridad los mecanismos que pueden llevar a que la inequidad resulte en una erosión de las instituciones políticas democráticas. Por suerte, este campo de investigación está desarrollándose con intensidad, gracias a aportaciones que vienen del terreno de la politología y también del ámbito de la sociología. Por tanto, tiene sentido que nos apoyemos en esas investigaciones para tener más perspectiva a la hora de estudiar la relación entre la política y la desigualdad económica.

Para plantear este análisis, tomaré prestado el esquema de trabajo de Albert Hirschman y su clásico *Salida, voz y lealtad*. Siguiendo sus pasos, pretendo brindar un vistazo a la literatura ligada a estos temas, atendiendo a

los tres campos en que la inequidad económica puede estar generando desigualdades políticas.[26] Primero está la cuestión de la voz: si unos ciudadanos tienen más poder que otros, se rompe la promesa esencial de la democracia. También está la cuestión del coste de salida: la desigualdad económica genera también inequidad en las oportunidades de salida, lo que crea diferencias espaciales que van contra la prosperidad compartida y el compromiso con la vida en común. Finalmente, la desigualdad económica también genera desiguales niveles de lealtad al Estado-nación, terreno en que se asienta la democracia. Aunque el enfoque de Piketty está centrado en Francia, mi capítulo apunta más a Estados Unidos, especialmente al período que va de 1970 al presente. Cabe señalar, en este sentido, que las ciencias políticas en el país norteamericano han abordado estos debates con especial interés, de modo que muchas investigaciones sobre la materia se centran en la realidad estadounidense.

Voz

La desigualdad económica está generando una inequidad de las voces ciudadanas en Estados Unidos. Durante décadas, estudiar la democracia del país del Tío Sam era sinónimo de «pluralismo inclusivo», tal y como apuntó Ronald Dahl. Ese modelo se articulaba a través de tres niveles de intermediación: individuos representados por grupos de interés, grupos de interés que competían por el poder político y autoridades políticas que mediaban entre unos y otros grupos.[27] Pero la realidad que tenemos en el siglo XXI es muy distinta: nos recuerda, en gran medida, a la crítica que hizo E. E. Schattschneider al modelo pluralista. En su opinión, «en el cielo pluralista vemos un coro en el que la mayoría de las voces vienen de las clases dirigentes».[28] Como puede entender cualquier observador de la política estadounidense, la voz de los poderosos tiene mucha más fuerza que la de quienes están en niveles inferiores de ingresos y riqueza.

Esta cuestión es relevante para la democracia por dos razones. Para empezar, la voz política es vital para comunicarse con los políticos y expresarles nuestras preocupaciones. Además, entraña una serie de incentivos

que los políticos se ven obligados a atender, para asegurarse de que prestan atención al electorado.[29] Sin embargo, si la democracia acaba caracterizada por una creciente desigualdad en la voz política de los ciudadanos, el resultado es que las comunicaciones y preocupaciones que llegan a los políticos están claramente sesgadas a favor de quienes tienen un mayor acceso. El resultado es una democracia disfuncional, que perpetúa las desigualdades que el proceso político debería disminuir. La inequidad en la voz política se da, además, mediante dos mecanismos: por un lado, a título individual; por otro, mediante grupos de interés bien organizados.

Los estadounidenses más acaudalados están mucho más involucrados en estos procesos. De hecho, su participación es claramente superior a la del resto de la población. Tomemos como referencia la encuesta SESA, realizada entre grupos de ciudadanos pudientes. Este sondeo nos ofrece una mirada privilegiada a las preferencias políticas, las creencias y el comportamiento de los estadounidenses más prósperos. De entrada, SESA confirma que su participación política es muy superior a la media: el 48 por ciento dice seguir con atención la actualidad y el 99 por ciento votó en los últimos comicios celebrados. Además, un 41 por ciento dice haber estado recientemente en eventos políticos de uno u otro tipo (mítines, reuniones, discursos, cenas, etc.), mientras que el 68 por ciento reconoce que dona dinero a sus candidatos preferidos y un 21 por ciento se ha involucrado incluso en tareas de recaudación de fondos para el desarrollo de campañas políticas. Casi la mitad de los encuestados admite que ha tenido contacto con algún legislador o algún miembro de su equipo durante el último semestre. El 40 por ciento ha contactado a su representante en el Senado, mientras que el 40 por ciento ha hecho lo propio con su diputado en la Cámara. De hecho, casi un 25 por ciento se ha puesto en contacto con legisladores electos por otros territorios de la Unión. En suma, el 47 por ciento de los ricos estadounidenses encuestados por SESA admite haber hablado con al menos un congresista federal durante el último semestre. El contacto con el ejecutivo es menos habitual, pero también hay un determinado porcentaje de personas acaudaladas que admite haber dialogado con miembros del gobierno. Por otro lado, a la hora de explicar sus motivos para establecer este tipo de relaciones, el 44 por ciento respondió que

lo hizo para proteger un interés económico concreto: evitar cambios regulatorios en el ámbito financiero, asegurar que el «rescate» bancario abarca una determinada entidad, etc.[30]

La voz política de los ciudadanos importa, puesto que forja las decisiones que toman los poderes públicos. El sociólogo Marty Gilens y el politólogo Ben Page han analizado casi dos mil procesos de toma de decisiones políticas durante las dos últimas décadas, y concluyen que «las élites económicas y los grupos organizados que representan al poder empresarial tienen un impacto notable en las medidas que aprueba el gobierno de Estados Unidos, mientras que los grupos organizados de masas y el ciudadano medio tienen escaso eco en estos procesos».[31] De hecho, las preferencias colectivas de las élites tienen quince veces más probabilidad de imponerse que las del resto de los ciudadanos. En la misma línea van los estudios del politólogo Larry Bartels, que encuentra que el comportamiento de los senadores a la hora de votar se alinea a menudo con las preferencias de los más ricos.[32] De modo que una de las causas del aumento de la desigualdad en los últimos treinta años puede ser simplemente que la democracia no esté al servicio del grueso de la población, sino de los más pudientes.

Si las preferencias de las élites fuesen similares a las de los ciudadanos ordinarios, entonces la desigualdad en la esfera pública que tiene la voz de unos y otros sería irrelevante. Pero los datos nos dicen lo contrario. Ben Page ha liderado una investigación que documenta las significativas diferencias ideológicas entre los ricos y el resto de la población. Según sus conclusiones, los ricos se diferencian por ser más conservadores en lo económico y progresistas en lo social.[33]

Para el contexto de los trabajos de Piketty, tienen especial relevancia las actitudes de los más ricos ante el debate sobre la desigualdad. Un 86 por ciento de los americanos más ricos dice saber que la concentración de renta y patrimonio ha aumentado. Un 56 por ciento dice que no está de acuerdo con que sea necesaria una gran diferencia de ingresos para garantizar la prosperidad de la economía estadounidense. Un 62 por ciento señala que las diferencias de ingresos son demasiado grandes. Incluso hay muchos ciudadanos acaudalados que creen que los salarios financieros han crecido demasiado o que los sueldos de quienes menos ganan deberían aumentar. Pero,

al mismo tiempo, apenas un 87 cree que el rol del gobierno sea «reducir la desigualdad de renta». De hecho, un 83 por ciento apunta que la redistribución de la riqueza no debe articularse mediante una fiscalidad progresiva que extraiga recursos principalmente a los más ricos. Por el contrario, el 46 por ciento de la población cree que sí le toca al gobierno «reducir la desigualdad de la renta» y un 52 por ciento aboga por hacerlo con impuestos a los ricos.[34] Por tanto, no cabe esperar que las élites económicas respalden el impuesto global a la riqueza que propone Piketty, ni siquiera en una versión moderada.

Es importante recordar que las ciencias sociales no tienen mucha información sobre las actitudes y preferencias políticas de los más ricos. La riqueza mediana de quienes participan en el sondeo SESA es de 7,5 millones de dólares, mientras que la riqueza media alcanza los 14 millones de dólares. En cuanto al ingreso anual, el promedio de los participantes en la encuesta es ligeramente superior al millón de dólares. Uno de cada tres encuestados entra en dicha franja de ingresos. Pero nos faltan más datos para poder estudiar a este segmento de la población. SESA es la única encuesta que ofrece cierto nivel de detalle y representatividad, pero sería preferible reforzar y ampliar los trabajos orientados a desvelar las preferencias y el comportamiento político de los más ricos.[35]

Con todo, una mirada individual a estos asuntos se antoja demasiado simplista. Necesitamos también una perspectiva institucional, que plantee la política como un complejo juego de equilibrios en el que organizaciones con distintos intereses compiten para tratar de imponer sus preferencias en el marco político, económico y social que configura la acción política. Esta batalla, por tanto, no descansa solo en las preferencias individuales, sino que proyecta dinámicas de grupos organizados que, como no puede ser de otro modo, tienen un impacto significativo en la distribución de la renta y la riqueza. Este enfoque permite entender mejor el aumento de la desigualdad observado en las últimas décadas.

Los politólogos Jacob Hacker y Paul Pierson incorporan esta mirada en sus trabajos, que beben precisamente de la serie estadística desarrollada por el propio Piketty y por Emmanuel Saez, años antes de la publicación de *C-21*.[36] Ambos señalan que los adelantos tecnológicos no son suficientes para explicar el despegue de ingresos de los sueldos más altos en las décadas de

1990 y 2000, de modo que se hace necesario evaluar el rol que ha desempeñado la política a la hora de determinar la senda que ha seguido la desigualdad. Vale la pena apuntar que Hacker y Pierson no son los primeros que hacen esta crítica a quienes pretenden ligar todo el aumento de las diferencias salariales a los avances tecnológicos. También economistas como David Card o John DiMardo han explicado que dicho argumento se antoja incompleto, precisamente porque la inequidad salarial en la década de 1990 se mantuvo más o menos constante, a pesar de los avances informáticos que tuvieron lugar durante el período.[37] Pero Hacker y Pierson van un paso más allá y sugieren que la importancia del cambio tecnológico a la hora de explicar la evolución de la desigualdad no sólo no es tan grande como se afirma en ocasiones, sino que de hecho es muy reducida. El propio Piketty comparte esta interpretación. Sin embargo, al contrario que el economista galo, Hacker y Pierson vuelcan su explicación hacia la política, entendida como el marco que ha forjado esos mercados crecientemente desiguales.

Hacker y Pierson hacen tres grandes afirmaciones: primero, en vez de fijarse meramente en el espectro electoral, ambos consideran también los factores que marcan la agenda política; segundo, parten de que las organizaciones son vitales para explicar los cambios políticos, a la par o incluso por encima de las dinámicas electorales; y tercero, señalan que entender la importancia de las reglas del juego es vital para explicar cómo se determina la toma de decisiones políticas. Veamos estos tres puntos con más detalle.

De entrada, hay que recordar que las elecciones no son el único proceso que articula la toma de decisiones políticas. Como señala el politólogo Henry Farrell, «aunque el rol de las elecciones es fundamental para determinar quién toma las decisiones, no es un momento vital para determinar qué decisiones se toman. De hecho, los procesos que influyen en la toma de decisiones permanecen, a menudo, en la sombra, lejos de la mirada de los medios y del gran público».[38]

Los politólogos contemporáneos, incluyendo aquellos que abordan sus trabajos con la mirada puesta en explicar las fuentes políticas de la desigualdad, a veces olvidan estas cuestiones: se centran sólo en los procesos electorales, pero no consideran las fuerzas que determinan el fondo de los

procesos políticos. Puede que la excelente calidad de las estadísticas electorales explique este sesgo, pero es importante adoptar una mirada más general, que vaya más allá de la cita con las urnas. Eso es precisamente en lo que se centran Hacker y Pierson.

La principal pregunta que debemos hacernos está relacionada con los procesos que determinan qué tipo de propuestas y medidas llegan a la mesa de los políticos. Es precisamente ese abanico de opciones el que determina cuáles son las posibles opciones que pueden considerar quienes toman las decisiones.[39] Prestarle atención a esas dinámicas es crucial para entender cómo se organiza la vida política estadounidense y cómo han cambiado estos factores durante el último medio siglo. Al final del día, nada tiene tanta importancia como determinar quién marca la agenda de lo que se discute o no en la esfera política.

En segundo lugar, debemos entender cuál es la estructura organizativa de cada comunidad política. En este sentido, la esfera cívica estadounidense ha venido sufriendo el deterioro de pilares organizativos que habían tenido una gran importancia durante el siglo XX. La democracia moderna debe mucho a entidades como los sindicatos y las organizaciones sociales, que proporcionaban información a los ciudadanos sobre los grandes debates políticos, pero también les ofrecían una plataforma para participar e influir en dichos debates. La decadencia de estas organizaciones deja a las familias lejos de la discusión política: perdemos voz, tenemos menos información y nos quedamos sin capacidad de marcar la agenda.

La socióloga Theda Skocpol señala que «las federaciones cívicas de carácter voluntario han ayudado a crear programas de gasto y asistencia social. Su trabajo codo con codo con los gobiernos ha sido vital para desarrollar y expandir estos programas».[40] El declive de las federaciones cívicas que comenzó en la década de 1960 se explica por distintas causas sociales y económicas: son los años del auge de la publicidad y la televisión, y también es el tiempo del desarrollo del marketing, con grandes corporaciones que lideran fórmulas de ventas modernas, que incluían las encuestas de consumidores, los grupos de consumidores, el buzoneo, etc. En paralelo, los sindicatos iban perdiendo peso, con el consecuente declive del poder que tienen los trabajadores a la hora de negociar sus sueldos. Skocpol

destaca que «mientras que esos lazos de influencia se han debilitado significativamente entre la mayoría de la población, las élites siguen muy activas a la hora de hacer valer sus opiniones. Lo vemos en los *think tanks*, los grupos de interés, las patronales empresariales, etc. Por eso, mientras los más privilegiados viven cómodamente en sus barrios hechos a medida y descansan con todos los placeres a su alcance en espacios de vacaciones de lo más exótico, el resto de los hogares malvive con dos o tres trabajos mal pagados, que sólo permiten llegar a casa cansado, con la televisión como única oferta de ocio y un teléfono que no para de sonar, en el que se reciben todo tipo de llamadas comerciales».[41]

La dualidad que subraya Skocpol tiene vital importancia. No sólo vemos que las familias de clase media pierden su capacidad para organizarse e influir en la política, sino que también asistimos al auge de los intereses empresariales. Las investigaciones del politólogo Lee Drutman apuntan que los intereses corporativos están marcadamente sobrerrepresentados en Washington. En total, el gasto en *lobby* de las empresas estadounidenses ronda los 2.600 millones de dólares anuales, por encima del presupuesto operativo del Senado y la Cámara de Representantes. Por cada dólar que gastan los sindicatos y los grupos de interés en tareas de *lobby* y cabildeo, las grandes empresas y sus asociaciones invierten 34 dólares. De las 100 organizaciones que más invierten en cabildeo, 95 son empresas. La sombra de las compañías es tan alargada que apenas se puede ver a quienes hablan en nombre de los ciudadanos y las familias. Según Drutman, estos procesos son cada vez más complejos, hasta el punto de que los *lobbies* empiezan a heredar el rol de los *think tanks* a la hora de suministrar información, ideas y propuestas para la acción política.[42] Huelga decir que estas dinámicas tienen implicaciones significativas para el desarrollo de la democracia.

En el campo político hay una larga tradición de estudio de los grupos de interés como factor vital para entender la toma de decisiones. Los académicos del institucionalismo han sentado estas bases. Al contrario que Piketty y otros economistas, esta visión contempla los resultados del proceso político como la consecuencia de una serie de factores complejos, interdependientes y de raíz histórica, no como el producto de un modelo lineal y parsimonioso como el que presenta *C-21*.[43]

En palabras de politólogos como Bo Rothstein y Sven Steimo, «los seres humanos construyen, adaptan y cambian sus instituciones sociales, políticas y económicas, de modo que van determinando el curso de la historia. No hay, por tanto, una ley que se aplique a todas las acciones, de modo que no hay una única explicación de los eventos pasados y futuros. Los humanos somos como los átomos o los planetas, vamos escribiendo nuestra propia historia y lo hacemos a base de desarrollar distintas instituciones».[44] Las dinámicas de poder que llevan a unas u otras instituciones están, a su vez, marcadas por el poder de los grupos organizados. Sociólogos como Francis Castles, Walter Korpi y otros han sugerido que la política no es más que la búsqueda del bienestar económico personal, de modo que los distintos regímenes políticos que vemos en unos y otros países se explican porque hay distintos intereses personales en juego.[45]

Steinmo ha comparado los regímenes fiscales de unas y otras naciones para estudiar cómo influyen los intereses de unos y otros grupos organizados en este ámbito. Sus trabajos demuestran que las diferencias en el marco tributario se explican, principalmente, por las estructuras institucionales que dan pie a la creación de las leyes fiscales. En particular, Steinmo cree que el peso de los sindicatos y las empresas tiene especial importancia, puesto que sus estructuras organizativas «marcan el contexto en el que los políticos definen su línea de acción».[46] En Suecia, por ejemplo, vemos que los intereses de empresas y trabajadores están altamente concentrados y organizados en distintos grupos de interés. En Estados Unidos, la concentración de esos intereses es mucho más difusa. Por eso, Hacker y Pierson, además de otros expertos, concluyen que es especialmente importante entender el efecto que ha tenido la divergencia entre el poder de los sindicatos y la fuerza de las empresas.[47]

Estos distintos marcos organizativos se traducen en diferentes marcos impositivos. En Suecia, el código tributario es de bases anchas y busca maximizar los ingresos obtenidos por el fisco sin minar la capacidad de crecimiento de la economía o el margen de negocio de las empresas. La eficiencia es un rasgo crucial de su modelo impositivo.[48] Por el contrario, los impuestos en Estados Unidos siguen un paradigma más complejo y

fragmentado, con muchos regímenes particulares o excepcionales que ofrecen a los grupos mejor organizados distintas vías para reducir significativamente su contribución fiscal.

Para entender cómo los grupos organizados han cobrado peso en los procesos políticos de Estados Unidos, hay que tomarse en serio la estructura institucional de la política, también con la mirada puesta en el grado de concentración del poder público. En Estados Unidos, por ejemplo, las instituciones están marcadas por la dispersión de la autoridad y la fragmentación del poder. Sociólogos como Margaret Weir y Theda Skocpol describen esta situación apuntando que Estados Unidos «tiene un marco institucional muy definido, en el que el gobierno nacional es débil y el resto de la autoridad pública se divide, no sólo en distintas capas de poder sino también en programas políticos no programáticos».[49] Por tanto, que existan por ejemplo normas tributarias especiales o particulares es, en gran medida, el resultado de la fragmentación de la autoridad política en Estados Unidos. Al contrario de lo que ocurre en otros regímenes parlamentarios que tienen un poder mucho mayor para tomar decisiones políticas, en Estados Unidos vemos que la toma de decisiones tributarias depende del Congreso, una institución caracterizada por una elevada fragmentación en la toma de decisiones. Además, la ausencia de partidos políticos fuertes que puedan influir con firmeza en las decisiones de sus representantes redunda en que los miembros del Congreso están mucho más atados a sus comunidades locales, de modo que son más susceptibles a demandas concretas por parte de grupos de interés bien organizados. Esta fragmentación magnifica el poder de los más ricos, de modo que sus contribuciones orientadas a influenciar la toma de decisiones políticas perpetúa un círculo de desigualdad económica que redunda en desigualdad política.

También puede decirse que la ausencia de un apoyo institucional sólido o de un partido político fuerte y nacional convierte a los congresistas en una especie de emprendedores políticos, que buscan apoyo para volver a ser elegidos, y lo hacen a base de brindar privilegios fiscales o regulatorios a aquellos grupos que pueden prestar financiación a sus campañas.[50] Esa fragmentación política es inherente a las instituciones políticas estadounidenses, está presente en la misma Constitución, bebe, por ejemplo,

de la visión de James Madison, que defendía un sistema político en el que el conflicto entre intereses numerosos resultase en un sesgo político favorable a los pactos y hostil a los extremismos.[51] Pero, como señala Steinmo, las consecuencias inesperadas de ese faccionalismo que defendía Madison tienen hoy importantes implicaciones, puesto que el resultado del paradigma impositivo es un modelo «complejo, de bajos ingresos fiscales y con una distribución difusa de los impuestos efectivos».[52] Estados Unidos posee, por tanto, un código tributario difícil de entender y escorado hacia la protección de los intereses de los más ricos y poderosos.

El problema, en última instancia, es que este tipo de estructura de intereses organizados combinada con la naturaleza de las instituciones políticas institucionales de Estados Unidos tiene, como no puede ser de otro modo, un papel muy relevante a la hora de determinar la evolución de la desigualdad. Las políticas fiscales son un buen ejemplo, pero ya hemos apuntado que lo mismo puede decirse del ámbito regulatorio, el mercado de trabajo, el paradigma normativo aplicado a las finanzas, etc. Todo eso redunda igualmente en una mayor desigualdad económica. La política crea, en gran medida, el marco en el que se desarrolla cada mercado, lo que explica, por tanto, que los resultados del capitalismo sean muy distintos en unos países que en otros. No obstante, el grueso de las investigaciones realizadas hasta la fecha se ha centrado en el rol que han desempeñado los programas de protección social a la hora de reducir la pobreza y ayudar a las clases medias.[53] Hasta donde alcanza mi conocimiento, creo que apenas hay trabajos académicos dedicados a estudiar las implicaciones que tienen las distintas fórmulas de capitalismo en los niveles de desigualdad. *C-21* debe servir, por tanto, como acicate para prestar más atención a estas cuestiones, puesto que el propio libro de Piketty arroja distintos niveles de concentración de renta y riqueza en unos países y en otros.

El tercer aspecto que tratan Hacker y Pierson en su trabajo sobre la influencia de la política en la desigualdad tiene que ver con la importancia de las reglas del juego, un componente esencial de cualquier relato institucional de la economía. Las reglas del juego hacen más o menos difícil que una u otra propuesta terminen siendo adoptadas, constituyen, en algún sentido, un poder

de veto. Y esas reglas institucionales permiten que los actores políticos abran las puertas a cierto tipo de medidas o excluyan aquellas sugerencias que no sean de su agrado.

Esta perspectiva ilustra hasta qué punto no basta con entender qué decisiones se toman, sino también qué decisiones no se toman por la oposición de determinados grupos de interés. Esas «no decisiones» suelen ser ignoradas o subestimadas por los estudiosos de la materia, puesto que las ciencias sociales tienen una aversión generalizada hacia este tipo de aspectos. Al fin y al cabo, en la medida en que estas disciplinas están cada vez más dominadas por el análisis estadístico y el *big data*, es complicado desarrollar una agenda de investigación exitosa que se centre en estudiar cosas que no hay llegado a suceder. Sin embargo, hay que entender tanto la acción como la inacción, puesto que solamente así podremos comprender algunos de los aspectos que han contribuido al aumento de la desigualdad en Estados Unidos.

Con el paso del tiempo, la legislación puede quedarse obsoleta o volverse inútil, ya que la sociedad experimenta cambios de forma continua. Además, aunque se introduzcan nuevas leyes, siempre cabe la posibilidad de que haya agujeros en la legislación que terminen creando lagunas legales. Esa evolución de la agenda política ha sido estudiada en profundidad por el sociólogo Steven Lukes, que también insiste en que el poder tiene dos fases: la toma de decisiones y la no toma de decisiones.[54] Para Lukes, los cambios en el equilibrio de poder tienen un impacto significativo en las decisiones de política económica, de modo que esas dinámicas afectan a las familias trabajadoras y también conciernen a los más ricos. Lukes denomina la no toma de decisiones como «deriva política», en su opinión, otra forma de ejercer poder e influencia en la esfera pública.

Una vía menos explorada y más sutil es la promoción de la polarización política. En la medida en que la desigualdad económica genera posiciones ideológicas más encontradas, el debate termina siendo menos centrado y moderado. En un contexto así, lo habitual es que el proceso político quede paralizado, lo que privilegia al *statu quo*, evitando su alteración.[55] Economistas como John Duca y Jason Saving han explorado esta cuestión a partir de los innovadores trabajos del politólogo Nolan McCarty, que marcó un antes y un después a base de estudiar en qué medida la desigualdad

económica ha generado más polarización en el Congreso, lo que a su vez resulta en una exacerbación de la inequidad.[56] Pero queda mucho trabajo por hacer si queremos terminar de unir el estudio de la polarización política al análisis de la desigualdad de riqueza, de modo que sería recomendable una agenda de investigación futura que atienda con especial cuidado a estas cuestiones.

En resumen, la desigualdad económica se traduce en una voz desigual de los ciudadanos a la hora de influir en los procesos políticos, de modo que no solamente se genera un cambio en las prioridades de los gobiernos sino que también se erosiona la capacidad del ejecutivo para asegurar cambios reales y efectivos. Para quienes tienen un interés claro en mantener las cosas como están, esto supone un gran avance; sin embargo, para quienes buscan un cambio y esperan que el Estado desempeñe un papel más activo a la hora de garantizar el bienestar, una situación así se antoja, cuando menos, preocupante. Los trabajos realizados en este ámbito no dan lugar a equívoco, aunque hay margen para nuevas investigaciones sobre estas cuestiones, especialmente para aclarar cuáles son los canales mediante los que la desigualdad de capital se traduce en el silencio de ciertas voces políticas, un proceso político que a su vez termina forjando determinado tipo de mercados económicos.

Salida

La desigualdad en la voz política de los ciudadanos es una expresión esencial de la relación que hay entre desigualdad económica y desigualdad política, pero no es la única. También hay que explorar la desigualdad en las opciones de salida política, puesto que constituyen otro vector clave en los vasos comunicantes de la inequidad política y económica.

Hace casi cincuenta años, Albert Hirschman reconoció la importancia de la salida como vía para la cohesión socioeconómica y la buena salud democrática. Cabe recordar que, por aquel entonces, los niveles de desigualdad eran mucho más bajos. Sin embargo, esto es lo que decía Hirschman:

> La idea tradicional del éxito en Estados Unidos confirma la importancia que tiene el concepto de salida en el imaginario colectivo de nuestra nación […]. El éxito queda simbolizado mediante una serie de movimientos que implican el alejamiento físico de los barrios pobres y el traslado a distritos más prósperos […]. Esa ideología de la salida ha sido y es muy poderosa en Estados Unidos. Nuestro país se fundó en ese principio y ha prosperado en torno a esa idea que nadie ha cuestionado, lo que ha contribuido al apuntalamiento del apoyo social al sistema bipartidista o al modelo de economía competitiva de mercado. En este contexto, ni siquiera preocupa que haya mercados dominados por dos o tres empresas. Aunque esto suponga una situación alejada del modelo de economía competitiva, parecería que basta con transferir nuestras decisiones como consumidores de la empresa A a la empresa B para pensar que estamos ejerciendo ese derecho romántico a la salida económica.[57]

Ha pasado casi medio siglo, pero Hirschman ya intuía entonces la importancia del concepto de salida como vector generador de desigualdades socioeconómicas. Cuando hablo de salida me refiero, claro está, a la segregación de unos espacios en beneficio de otros y al impacto que tienen esos movimientos geográficos en las dinámicas de la desigualdad política y económica. Por decirlo de otro modo: la inequidad económica viene de la mano de una creciente divergencia en el territorio ocupado por los estadounidenses, ya que los más ricos viven, en gran medida, separados del resto del país, lo que entraña importantes amenazas para la consolidación de una democracia en la que se defienda la existencia de un determinado bien común.

Estados Unidos ha vivido este fenómeno con intensidad. La desigualdad económica ha generado territorios ganadores y perdedores. La vida de los estadounidenses está cada vez más marcada por su clase social y la consolidación de esta nueva situación genera disturbios como los que tuvieron lugar en Missouri en 2014 o en Baltimore en 2015. Hay una diferencia dramática en las oportunidades económicas de los estadounidenses que viven en un lugar o en otro. En los dos casos citados, las protestas se extendieron durante varios días, con episodios de desobediencia civil protagonizados, en la mayoría de los casos, por comunidades afroamericanas que, además de denunciar su falta de oportunidades, cargaban también contra la brutalidad policial. Esto pone de manifiesto el distinto trato que el gobierno brinda a los estadounidenses de unas y otras zonas del país, de modo que la desigualdad no

sólo se plasma en las estadísticas económicas sino también en el mapa del territorio. El aumento de la inequidad económica ha coincidido con un repunte de la segregación económica medida en términos geográficos.

Hay muchos estudios que documentan esta evolución. Geógrafos como Richard Florida o Charlotte Mellander encuentran que los estadounidenses empiezan a elegir una ciudad u otra o un barrio u otro según un criterio de clase. Esa segregación viene especialmente condicionada por las decisiones que toman los grupos más prósperos. Entre los ricos, el ejercicio de la salida es mucho más recurrente que entre el resto de la población.[58] El resultado es que los barrios de clase media van desapareciendo y en su lugar vemos distritos pobres o zonas urbanas masificadas. Sociólogos como Kendra Bischoff y Sean Reardon han estudiado este fenómeno con detalle. Según sus trabajos, en 1970 veíamos que dos tercios de la población estadounidense vivía en barrios de clase media, mientras que ese porcentaje ha caído al 40 por ciento en la actualidad. Durante ese mismo período, los hogares de altos ingresos de comunidades de elevada renta ha crecido del 7 al 15 por ciento, y lo mismo sucede con las familias de bajos ingresos que viven en barrios más empobrecidos: su peso ha crecido del 8 al 18 por ciento.[59]

El analista Ta-Nehisi Coates explica que la geografía de la desigualdad no ha salido de la nada y que tampoco basta con culpar al libre mercado para explicarla. Al contrario, Coates insiste en que la geografía de la desigualdad tiene raíz y explicación política. En Estados Unidos, la geografía de la desigualdad es similar a la de la segregación racial, que a su vez tiene una importante correlación con la desigualdad económica. Se rompe, por tanto, el supuesto paradigma de prosperidad compartida. La segregación racial quedó apuntalada históricamente por programas como el New Deal, que a menudo recibe el aplauso de quienes consideran que dicha iniciativa ayudó a reducir la desigualdad y recuperar el crecimiento tras la Gran Depresión. Pero del New Deal nació también la Administración Federal de Vivienda (Federal Housing Administration o FHA por sus siglas en inglés), que se centró en facilitar la financiación de hipotecas para los estadounidenses de menor renta. Al tiempo, la FHA también ha tenido el efecto de apuntalar las desigualdades geográficas. En la práctica, los afroamericanos han quedado circunscritos a determinadas ciudades y no han logrado acceder de forma más generalizada al

mercado hipotecario común y corriente. Es un clásico ejemplo de la política que crea un mercado en el que no todos los participantes tienen idénticas oportunidades. Y de ese enfoque político han salido también las medidas y estándares que ha seguido la industria aseguradora a la hora de desarrollar su política hipotecaria con estos colectivos.[60]

Sociólogos como Mel Oliver y Tom Shapiro resumen las consecuencias de estas desigualdades de capital generadas por la acción del poder político: «Sin la oportunidad de acceder a los procesos de acumulación de riqueza que sí disfrutaron otros grupos, aquellos afroamericanos que querían tener una casa en propiedad quedaban confinados a las comunidades en las que operaban los préstamos de la FHA. Esos límites geográficos consolidaban espacios urbanos que no sólo no se han apreciado sino que han perdido valor con el paso del tiempo, por la falta de inversión».[61] Algunas de estas prácticas son ahora ilegales, pero las consecuencias se siguen notando hoy en día. No en vano, las líneas rojas que introducían los programas hipotecarios de la FHA reducían la demanda y creaban un techo en el capital inmobiliario acumulado por los afroamericanos que contaban con una vivienda en propiedad en barrios con poca población blanca. Entre la población blanca se observa un mayor nivel de herencias o de ayuda familiar orientada a financiar adquisiciones de propiedad, algo que se explica porque sus patrimonios suelen ser más altos. Como consecuencia, las familias blancas compran una vivienda y empiezan a acumular capital una media de ocho años antes que familias negras con una situación económica similar. Y como los propietarios blancos suelen contar con un mayor capital para asumir estas inversiones, sus tipos de interés suelen ser más bajos que los soportados por los afroamericanos que se hipotecan.[62] Estamos, por tanto, ante nuevas expresiones de la desigualdad, esta vez relacionadas con la raza y con los procesos históricos que han forjado el acceso al capital de unos y otros grupos.

Hay que recordar, por tanto, una serie de cuestiones. La primera es que el capital está sujeto de forma continuada a un proceso de definición y redefinición que depende de los actores políticos, del mismo modo que el acceso al capital viene marcado por las instituciones. La segunda es que las decisiones históricas que han forjado los patrones de acumulación de capital

siguen teniendo eco en la economía moderna, de modo que tienen consecuencias de largo plazo. Y la tercera es que esas dinámicas tienden a tener una dimensión geográfica, puesto que los procesos descritos se concentran en unos y otros espacios, lo que genera una geografía política de la desigualdad que tiene consecuencias de calado para el poder político y las oportunidades económicas.

El economista Raj Chetty ha encabezado distintas investigaciones ligadas a la geografía de la movilidad económica. Sus trabajos también confirman la importancia del espacio en la perpetuación de las diferencias. Con datos y estadísticas oficiales, Chetty reconstruye la movilidad intergeneracional de abuelos, padres e hijos. La conclusión es que la movilidad cambia sustancialmente dependiendo de la ciudad. Hay áreas de alta movilidad que coinciden con menos desigualdad de renta, menos segregación residencial, mejores escuelas primarias, más capital social y niveles más altos de estabilidad familiar.[63] En gran medida, éste es el resultado de decisiones tomadas por las instituciones políticas, por ejemplo en el ámbito local. De modo que estamos entendiendo ahora el resultado de decisiones políticas que se tomaron hace décadas.

Esta segregación económica, unida a la opción de salida con la que cuentan los ricos, tiene consecuencias graves para el gasto público en particular y el rol del Estado en general. La desigualdad económica puede terminar reduciendo la prestación de servicios públicos, puesto que una sociedad más y más heterogénea será incapaz de acordar un nivel mínimo de servicios sociales. Hay evidencia empírica que soporta esta hipótesis, aunque el grueso de la literatura se centra menos en las consecuencias de la segregación económica y más en las consecuencias de la segregación racial, lo que nos recuerda que debemos estudiar con mayor profundidad esta cuestión.

Un ejemplo de trabajo académico en esta materia son las investigaciones que ha liderado Alberto Alesina. Uno de sus hallazgos es que, en los presupuestos municipales de Estados Unidos, el porcentaje de gasto dedicado a bienes públicos productivos (como la educación, la limpieza o las infraestructuras) está inversamente relacionado con la fragmentación étnica de la población. De modo que Alesina y su equipo concluyen que «el conflicto étnico es un factor determinante a la hora de fijar las prioridades del gasto

local».[64] En la misma línea van los trabajos del politólogo Daniel Hopkins, que sugiere que la diversidad racial y étnica reduce la predisposición de los gobiernos a aumentar los impuestos en tiempos de grandes cambios demográficos, de modo que lo importante no es tanto la diversidad *per se*, sino el modo en que los cambios demográficos pueden desestabilizar las expectativas de los antiguos residentes, influyendo de uno u otro modo en las élites locales.[65]

Estos trabajos empíricos recientes apuntan que el aumento de la desigualdad puede estar erosionando la capacidad de las comunidades locales de brindar servicios públicos adecuados a sus ciudadanos. Otro prejuicio relacionado con este fenómeno sería la menor capacidad de adoptar políticas fiscales capaces de generar los ingresos necesarios para financiar esos servicios públicos. Pero merece la pena pararse por un momento y considerar la unidad geográfica como base para un análisis sobre estas cuestiones, puesto que estos fenómenos de creciente desigualdad económica también tienen una dimensión espacial. Dependiendo de la unidad analizada, un aumento de la segregación económica puede resultar en comunidades más o menos heterogéneas. Para esclarecer el saldo final necesitamos más estudios dedicados a explorar la relación entre la segregación económica y la prestación de servicios públicos, así como los mecanismos políticos e institucionales que intervienen en estas dinámicas.

La segregación económica tiene implicaciones relevantes a la hora de establecer modelos de la provisión del funcionamiento de los servicios públicos. Economistas como David Cutler, Douglas Elmendorf y Richard Zeckhauser han explorado la relación entre las características demográficas de las comunidades y la cantidad de bienes y servicios que les brindan las administraciones públicas. Sus investigaciones arrojan tres modelos de gasto público: el primero es más egoísta, ajustado a la escuela de elección pública y marcado por una comunidad en la que sus integrantes sólo buscan el bienestar propio; el segundo es el de preferencia comunitaria, en el que cada persona fija sus expectativas de gasto público dependiendo de las características del entorno; el tercero es el de la elección, en el que domina el criterio individual a la hora de determinar cómo se asignan las inversiones públicas.[66] Hay que subrayar que ninguno de estos modelos considera que la capacidad de

actuación de los individuos a la hora de hacer valer sus preferencias puede estar constreñida por el estatus económico, de modo que alguien con menos recursos puede ver que su capacidad de elección es menor a la hora de fijar su espacio geográfico. En tiempos de elevada desigualdad, la distribución de la habilidad de actuar de acuerdo con nuestras preferencias altera de modo fundamental la relación entre las características y la provisión de servicios públicos. Sabemos que la prestación de estos bienes por parte del Estado guarda relación con un mayor crecimiento económico. Lo vemos, por ejemplo, con el efecto positivo y duradero que tienen las inversiones en educación. Por tanto, es importante entender las implicaciones que tiene la segregación a la hora de prestar servicios públicos, de modo que hacen falta nuevas investigaciones en este campo.

Cabe señalar, por otra parte, que las investigaciones publicadas recientemente por Leah Platt Bouston encuentran que un aumento de la desigualdad de ingresos está asociado con una expansión de la recaudación y el gasto público, como acreditan los datos presentados en su estudio, ligados a los presupuestos municipales o la inversión en los distintos distritos educativos.[67] El contraste entre las conclusiones de Bouston y los hallazgos de otros estudiosos de la materia nos confirma que hace falta trabajar con mayor profundidad estas cuestiones.

Lealtad

En el recordado ensayo de Hirschman, el concepto de lealtad aparece reflejado como un ingrediente clave a la hora de determinar si los ciudadanos y las instituciones deciden ejercer la voz o la salida. «La existencia de una opción de salida puede resultar en un menor esolo doscicio de la *voz*, pero la idea de la lealtad actúa como contrapeso, reduciendo el coste ligado a la salida», señala.[68] Hischman se preguntaba ya entonces por la incidencia que podría tener la globalización en el concepto de lealtad: «En la medida en que los avances en la comunicación y la modernización se vayan generalizando, veremos que los países se irán asemejando más entre sí, de modo que aumentará el riesgo de salida y será fundamental que exista una noción sólida

de lealtad».[69] En su opinión, «el diseño institucional puede tener una gran influencia en este campo, sobre todo porque ayuda a equilibrar la balanza entre los conceptos de voz y salida».[70] Pero ¿qué supone el aumento de la desigualdad para el concepto de lealtad? ¿Y qué implica una erosión de la idea de lealtad en la dimensión política y económica de la inequidad? Es importante preguntarse por estas cuestiones, puesto que hasta ahora no hemos tenido un debate profundo al respecto, de modo que los investigadores interesados en esclarecer el rumbo de la desigualdad deben prestar atención a estas reflexiones.

La riqueza extrema que amasa una pequeña pero muy próspera élite global pone a prueba el sentido de lealtad y pertenencia que guarda este colectivo para con su Estado-nación. Las élites globales tienen el privilegio de elegir dónde quieren vivir, dónde quieren invertir y dónde quieren ejercer el poder político que les brinda su alto nivel de prosperidad. En una era de capitalismo global, los más acaudalados tienen a su alcance opciones que no están a disposición del grueso de los trabajadores,[71] lo que implica un significativo poder político que, además, no se puede comparar con los años de la Belle Époque, puesto que la lealtad que hoy tienen las élites al Estado-nación es mucho menor que la de entonces, como demuestra la facilidad con la que los grandes patrimonios entran y salen de unos y otros países.

En los debates políticos que se han generado en Estados Unidos, el fenómeno de la deslocalización de empresas es un ejemplo de la erosión de la lealtad que se ha producido en las últimas décadas, lo que implica que el poder empresarial tiende a ejercitar la salida con mayor frecuencia, entendiendo que esto puede resultarle más beneficioso que hacer valer su voz. Una práctica muy criticada consiste en cambiar simplemente la sede fiscal, una estrategia que permite reducir significativamente la aportación impositiva realizada en Estados Unidos. Las multinacionales recurren a esta práctica apoyándose en distintos agujeros del código tributario. Al mismo tiempo, esas mismas compañías no dudan en beneficiarse de las ventajas que les brinda el sistema político económico, que ofrece estabilidad institucional, mano de obra bien preparada, etc. Sin embargo, con la salida fiscal consiguen maximizar su posición, puesto que reciben todos los beneficios del marco político estadounidense sin tener que pagar el precio correspondiente.

Estas decisiones erosionan la base tributaria, lo que al mismo tiempo reduce el crecimiento económico futuro, puesto que una menor recaudación implica una menor inversión social. Durante el gobierno de Barack Obama, el Departamento del Tesoro propuso nuevas regulaciones orientadas a acabar con estas deslocalizaciones fiscales, y, al mismo tiempo, el debate mediático elevó significativamente el coste de estas estrategias en términos de reputación. Pero haría falta mucho más. Lo normal sería que el Congreso se pusiese manos a la obra y acabase con estas prácticas, pero ya hemos visto que los incentivos y el equilibrio de poder invitan a pensar que no será así. Una vez más, vemos que las soluciones económicas de la desigualdad pueden estar más o menos claras, pero esas soluciones deben pasar después el filtro de la dimensión política de la inequidad, y es precisamente ahí donde los planes mejor diseñados suelen caer en saco roto.

En *C-21*, Piketty reconoce que la naturaleza global del capital debe invitarnos a plantear soluciones que no entiendan de fronteras, como su impuesto a la riqueza, de implantación internacional. Sin embargo, la propuesta recogida en el libro del economista galo es sólo eso, una propuesta, mientras que la aplicación exige abordar las complejas dinámicas de poder que describe este capítulo. Por tanto, los analistas que creen que el crecimiento está en peligro si prevalece el aumento de la desigualdad deben hacer un esfuerzo para compaginar su análisis económico con un enfoque ligado a la dimensión política de la inequidad.

¿Qué podemos hacer?

La política desempeña un papel esencial a la hora de crear, desarrollar y sostener la desigualdad económica. Por decirlo de otro modo, la política crea mercados. Pero la inequidad económica es una amenaza a la democracia, por motivos como los que insinúa Piketty o como los que exploramos en este volumen. Las investigaciones sobre esta materia sugieren que mantener la promesa de la democracia requiere, de hecho, una disminución de las desigualdades económicas. Una intervención exitosa en nombre de la democracia es necesaria, pero hace falta pensar con cuidado sobre la forma de

articular estos procesos. No basta sólo con diseñar una solución económica, porque también hay que lograr una estrategia política que permita llevar a cabo el programa planteado; de lo contrario, entramos en una especie de círculo vicioso que no permite avanzar a la hora de instaurar medidas y reformas que ayuden a fomentar la equidad.

Las ideas más inteligentes en este campo se centran no tanto en limitar la voz de quienes están arriba, sino en amplificar la del resto de la población. Los esfuerzos tradicionales de reforma política hablan de «sacar el dinero de la política», pero quizá vale la pena centrarse en otros conceptos, como por ejemplo el de expandir las «oportunidades políticas». Se trata de elevar a quienes hoy están silenciados, para que su voz pueda escucharse también. Al respecto, el estudioso de la democracia Mark Schmitt considera que «los esfuerzos de las élites para reducir el gasto público suelen tener menos impacto cuando hay encima de la mesa propuestas orientadas a ayudar al grueso de la población».[72]

La oportunidad para la acción política que describe Schmitt en sus trabajos está caracterizada por cuatro puntos clave. El primero es que cualquier candidato que tenga una base amplia de votantes o que tenga un discurso único y diferenciado tiende a conseguir cierta atención en los procesos electorales, incluso si no posee tantos recursos que apoyen su campaña. El segundo tiene que ver con la participación de las bases en la política: más que votantes, hay que incentivar un mayor compromiso, que puede pasar por hacer pequeñas donaciones pero también por trabajar como voluntario, como organizador de campaña, etc. El tercero está ligado a la importancia de asegurar y defender la libertad de expresión, evitando que cualquier entidad u organización pueda silenciar nuestra voz. Por último, el sistema en su conjunto debe estar estructurado de modo que fomente la movilización de personas, no sólo de recursos, de manera que los votantes de renta media y baja tengan peso.[73]

Vale la pena promover un marco de oportunidad política, principalmente por dos cuestiones: por un lado, nos ayuda a hacer que el sistema democrático sea más justo, a base de amplificar la voz de quienes hoy no tienen influencia,

fenómeno que ayuda a contrarrestar la fuerza de las élites; por otro, contribuye a generar procesos políticos más fluidos y creativos, puesto que se introducen nuevos temas en el debate y esto conduce a nuevos compromisos de reforma.

Antaño, el grueso de los esfuerzos de quienes aspiraban a reducir la desigualdad en la esfera política se concentraba en reformas de las leyes de financiación de las campañas políticas, siguiendo la máxima antes comentada que llamaba a «sacar el dinero de la política». Ahora, el grueso de las iniciativas se centra en aumentar las oportunidades políticas, lo que supone adoptar un punto de vista pragmático y realista: al fin y al cabo, el dinero siempre conseguirá influenciar la vida política, de un modo u otro, por tanto lo que importa es ayudar a quienes tienen menos recursos a construir un contrapoder ligado a mayores oportunidades de participación política.

Por tanto, una enmienda constitucional que proteja el derecho a voto (no recogido en la Constitución) tendría mucho más poder que una modificación de la Carta Magna orientada a restringir las oportunidades de financiación de campañas que se abrieron con el fallo del caso «Citizens United», que permite que las empresas gasten sin límite en las campañas electorales. ¿Por qué? Porque el derecho al voto es un derecho positivo, no prohibitivo o restrictivo, y este tipo de enfoque puede ayudar a construir movimientos más efectivos de participación política. De estos movimientos sociales podrían surgir medidas que reduzcan las restricciones electorales y promuevan un mayor pluralismo.[74]

Sin duda, los esfuerzos en este campo son sólo la punta del iceberg, pero necesitamos procesos políticos más inclusivos para lograr soluciones efectivas que reduzcan la desigualdad. Sólo de esa forma pueden llegar a aplicarse medidas como las que plantea Piketty en *C-21*. Y, en ausencia de ese cambio político de calado, seguirá siendo utópico llegar a soluciones como el impuesto global a la riqueza que plantea el economista galo.

QUINTA PARTE

La respuesta de Piketty

Capítulo 22

Hacia una reconciliación entre la economía y las ciencias sociales

THOMAS PIKETTY

Me gusta pensar que *El capital en el siglo XXI* es una obra en continuo proceso de análisis por parte de las ciencias sociales y no un tratado cerrado sobre historia o economía. A menudo perdemos un tiempo muy valioso debatiendo cuáles son las fronteras de unas y otras ciencias sociales, y muchas de estas discusiones metodológicas son, en gran medida, estériles para el avance del conocimiento. Creo que apostar por ensanchar la separación entre unas y otras disciplinas es un error que debemos superar. La mejor forma de entender los grandes temas de nuestro tiempo es combinar todos los métodos y disciplinas que están a nuestro alcance. Por eso, considero que este volumen es un gran homenaje a esa forma de entender las cosas, puesto que todos sus autores son especialistas de distintas ciencias sociales y, por tanto, ofrecen puntos de vista únicos y enriquecedores.[1]

En este breve capítulo no tengo la oportunidad de responder a todos los comentarios que se hacen en el libro, de modo que quisiera centrarme en una serie de asuntos que aparecen reflejados en páginas anteriores y que, sin duda, no reciben suficiente atención en *C-21*. Más precisamente, me centraré en la importancia de abordar dos grandes temas: por un lado, el rol que tienen las ideologías y el poder en la economía; por otro lado, el excesivo peso de Occidente en mi estudio de la desigualdad.

El capital y las ciencias sociales

No obstante, de entrada, quiero referirme a *C-21* para explicar mejor lo que buscaba lograr con su publicación y el papel que debe desempeñar el libro en la historia de las ciencias sociales. Ante todo, se trata de un estudio de la historia del capital, la distribución de la riqueza y los conflictos que se derivan de la desigualdad observada en dicha distribución. Mi principal objetivo era trazar una mirada histórica a la evolución de la riqueza y la renta en más de veinte países, cubriendo un período que arranca en el siglo XVIII. Me apoyo en el trabajo que he realizado junto con una treintena de investigadores, entre los que me gustaría destacar especialmente a Anthony Atkinson, Emmanuel Saez, Gilles Postel-Vinay, Jean-Laurent Rosenthal, Facundo Alvaredo y Gabriel Zucman. La principal ambición de *C-21* es presentar este material histórico de forma coherente. Elegidas las fuentes, me propuse analizar los procesos económicos, sociales, políticos y culturales que explican la evolución de la desigualdad desde la Revolución Industrial. Se trata de devolver el estudio de la desigualdad entre clases sociales al centro del pensamiento social, económico y político.

La economía política del siglo XIX, tan marcada por los trabajos de Thomas Malthus, David Ricardo y Karl Marx, ya había prestado gran atención al asunto de la distribución. A estos autores les motivaba el análisis de estas cuestiones porque contemplaban cambios sociales profundos a su alrededor. A Malthus le influencia significativamente el trabajo de Arthur Young, que estudió la pobreza rural en la Francia prerrevolucionaria, de lo que se explica su miedo a que la superpoblación generase pobreza y caos revolucionario. Ricardo basa su análisis en intuiciones de gran brillantez sobre el precio de la tierra y el impacto de la deuda pública asumida por Gran Bretaña tras las Guerras Napoleónicas. Marx observa con acierto la honda desigualdad que existe entre la evolución de los beneficios empresariales y el comportamiento de los salarios, centrando el tiro en el capitalismo industrial de los dos primeros tercios del siglo XIX. Ninguno de los tres tenía a su disposición series estadísticas largas y complejas como las que ahora están a nuestro alcance, pero Malthus, Ricardo y Marx demuestran una gran capacidad de

análisis y tienen el enorme mérito de haber formulado las preguntas adecuadas, a pesar de que sus estudios se referían a un proceso que aún estaba desarrollándose.

Durante el siglo XX, no pocos economistas insisten en alejarse de las ciencias sociales (una ilusa tentación) y parecen dejar atrás el estudio de los pilares sociopolíticos de la economía. Autores como Simon Kuznets o Anthony Atkinson se enfrascan en la meticulosa tarea de recopilar datos históricos sobre la evolución de la renta y la riqueza. Mis investigaciones beben directamente de sus estudios, y he intentado ampliarlos y expandirlos, desde el punto de vista del horizonte temporal y también en lo tocante al alcance geográfico. Las tecnologías de la información hacen más fácil estos procesos, puesto que permiten acceder a datos que no estaban al alcance de investigadores anteriores.[2]

Este trabajo también supone revivir una tradición que tuvo especial relevancia entre los historiadores y sociólogos franceses del período que va de 1930 a 1970. Me refiero a la creación de series largas, capaces de abarcar la evolución de precios, salarios, renta o riqueza desde el siglo XVIII. Entre los predecesores que despejaron el camino hay pioneros como François Simiand, Ernest Labrousse, François Furet o Adeline Daumard.[3] Aquella tradición fue a menos en los últimos compases del siglo XX, algo que, en mi opinión, es un error. Es una lástima que se haya perdido ese enfoque de largo plazo, por eso he intentado recuperarlo en *C-21*.[4]

También me han influido los estudios sociológicos de la desigualdad del capital cultural o de las inequidades salariales. De especial relevancia son los trabajos que publicaron Pierre Bourdieu y Christian Baudelot, que tocan temas distintos, pero complementarios entre sí.[5]

En *C-21* también procuro demostrar que es posible conjugar un estudio político y económico de la desigualdad con el análisis del tratamiento literario o cinematográfico que reciben esas dinámicas. Aunque el resultado me sigue pareciendo incompleto, creo que sienta las bases para un enfoque integral en el que también se incorpora una visión artística, vital para entender cómo evolucionan las ideas y las creencias. La inequidad en la distribución del dinero es un tema social de primer orden y no puede estudiarse simplemente

desde una perspectiva económica: la percepción de la igualdad entre escritores, politólogos, sociólogos, historiadores e intelectuales es una variable que también debemos considerar.[6]

De hecho, la principal conclusión a la que llego después de haber publicado *C-21* es la siguiente: «Debemos tener cuidado a la hora de ser deterministas en nuestro comentario de la desigualdad de la renta y la riqueza. La historia de la distribución siempre ha sido muy política y no se ciñe simplemente a mecanismos puramente económicos. La desigualdad está marcada por el modo en que los actores sociales, económicos y políticos interpretan qué es justo y qué no. También está muy influenciada por el poder relativo de esos actores y por las decisiones colectivas que terminan tomándose. De modo que la evolución de la desigualdad tiene mucho que ver con el resultado derivado de todas esas interacciones».[7]

El siglo XX sirvió para poner de manifiesto la importancia que tiene la política a la hora de forjar la desigualdad. De 1900-1910 a 1950-1960, la reducción de las desigualdades en Occidente se explica, principalmente, por las guerras y revoluciones que tuvieron lugar, así como por las nuevas premisas sociales e institucionales que surgieron de estos procesos convulsos. Al mismo tiempo, el aumento de la desigualdad que arranca en 1970-1980 debe mucho al cambio en el clima político e institucional, sobre todo en el terreno fiscal y financiero. He intentado mostrar que los sistemas de creencias y valores tienen un rol crucial a la hora de moldear la forma en que pensamos sobre la desigualdad. Cada país posee su propia relación con estos asuntos, y en *C-21* intento mostrar que la identidad nacional va de la mano de la percepción de la inequidad y la evolución de las instituciones.[8]

Tomemos, por ejemplo, la era socialdemócrata de las economías del norte, una etapa que va de 1945 a 1980, según explican los influyentes trabajos de Brad DeLong, Heather Boushey y Marshall Steinbaum, que aparecen resumidos en el ensayo que abre este volumen. Aquel periplo puede ser interpretado como una rareza en términos históricos, pero también es cierto que su desarrollo se enmarca en un contexto de profundas transformaciones en el campo de las ideas, lo que dio pie a nuevas formas de entender el capitalismo.

Marshall Steinbaum subraya en el capítulo 18 que las guerras mundiales y la Gran Depresión fueron decisivas a la hora de «desacreditar la ideología del capitalismo», algo que hasta 1914 no había sido posible. La crisis de la década de 1930 y el colapso del sistema económico europeo en el período de entreguerras dan pie al final del régimen político del siglo XIX, basado en la ideología del *laissez faire* que elevaba la propiedad privada a una esfera casi sagrada. Este cambio radical en los sistemas de valores y el clima de ideas viene resumido a la perfección en el libro de Karl Polanyi sobre la «gran transformación», publicado en 1944.[9] En el capítulo 19, David Grewal también subraya las interacciones entre la ideología dominante, el sistema legal vigente y los cambios institucionales. Más precisamente, Grewal se centra en estudiar cómo la filosofía política de los siglos XVII y XVIII desarrolla el concepto jurídico moderno de la propiedad privada y crea una ideología del capitalismo que sirve para reforzar y blindar ese nuevo planteamiento. En mis propias investigaciones sobre esta materia me ha sorprendido hasta qué punto las élites de la Francia republicana de finales del siglo XIX y comienzos del XX emplearon la Revolución francesa o la codificación de los derechos de propiedad como argumentos clave para oponerse a la fiscalidad progresiva. Más adelante retomaré este asunto.

La interacción entre los sistemas de valores y los niveles de desigualdad resulta en una amplia paleta de fórmulas políticas e institucionales que mi libro no analiza en profundidad pero que sí desempeñan un papel esencial en las dinámicas de la desigualdad, de modo que sería recomendable asumir un estudio más profundo de la génesis intelectual de estas ideas. De especial relevancia me parece la función de las instituciones educativas, que pueden reducir o amplificar la desigualdad.[10] Lo mismo ocurre con las instituciones fiscales y con la dificultosa historia de la introducción de los impuestos progresivos, aplicados a la renta, las herencias y el patrimonio.[11] Hay también otras instituciones que merecen nuestra atención. El Estado del Bienestar y todo lo que abarca;[12] el régimen monetario, con sus bancos centrales y su relación con la inflación; la legislación laboral, sobre todo los salarios mínimos y la negociación colectiva; las políticas de nacionalización,

expropiación o privatización; el rol de la esclavitud y el trabajo forzoso; los derechos de los trabajadores; la regulación de los precios, las herencias o la propiedad; las políticas demográficas, etc.

Una historia multidimensional del capital y las relaciones de poder

Pasemos ahora a la idea del capitalismo que intento desarrollar en mi libro. El objetivo último era escribir una historia multidimensional del capital que también abarcase las relaciones de propiedad y dominación inherentes a la posesión de distintas formas de activos y propiedades. *C-21* busca mostrar que, en una y otra etapa, el capital experimenta una metamorfosis que da pie a nuevas relaciones entre los grupos sociales y las dinámicas que rigen los procesos productivos. Hay que destacar, desde un primer momento, que el libro no es más que una introducción, puesto que muchos de los temas solamente reciben un tratamiento breve, pendiente de desarrollos mucho más profundos y extensos.

Los modelos económicos unidimensionales que describen la acumulación del capitalismo y aportan ecuaciones como $r > g$ también forman parte de mi análisis. Sin embargo, mi objetivo no ha sido centrarme exclusivamente en este enfoque, por eso considero que su relevancia en el conjunto del proyecto es modesta y limitada. Puede que estos modelos nos lleven a una simplificación extrema de la realidad, de modo que muchas dinámicas quedan aisladas. Y no hay que olvidar que los conceptos analizados son, en gran medida, construcciones sociales forjadas a lo largo de la historia, pero, en cualquier caso, estos modelos teóricos nos permiten emplear un lenguaje útil para explicar la realidad, sobre todo cuando nuestro objetivo es desentrañar conflictos como el de la desigualdad. Quizá en mi libro no fui lo suficientemente claro a la hora de analizar todo esto, lo que explicaría algunas de las confusiones que han surgido al respecto. Para que quede claro, creo que el capital se analiza mejor si lo entendemos como una combinación compleja y multidimensional de relaciones de propiedad.

Ya en el primer capítulo de *C-21*, definí las principales nociones exploradas por el libro:

> Históricamente, la frontera del acceso a la propiedad ha cambiado notablemente, a lo largo y ancho del mundo. Así lo indica un caso extremo de propiedad, como era la esclavitud. Lo mismo puede decirse de la propiedad del mar, las montañas, los monumentos históricos o el conocimiento. Hay intereses privados que aspiran a controlar la propiedad de estos bienes y justifican ese deseo apelando a la eficiencia en vez de al interés propio. Pero no hay ninguna garantía de que ese deseo coincida con el interés general. De modo que el capital no es un concepto inmutable, sino que constituye un reflejo del grado de desarrollo y el tipo de relaciones sociales que hay en cada sociedad.[13]

Las fórmulas de la posesión de capital y de la naturaleza de los derechos de propiedad han evolucionado históricamente. Así lo demuestro en mi análisis de la importancia de la esclavitud y el capital esclavo en el sur de Estados Unidos. Hasta 1865, éste fue quizá el ejemplo más extremo de las relaciones de propiedad.[14] Daina Ramey Berry toca este asunto en el capítulo 6 y destaca, no sin razón, que mi libro no presta la suficiente atención al rol de la esclavitud en la formación del capitalismo moderno. Creo, en cualquier caso, que es justo reconocer que las estimaciones de valor que planteo en relación con la esclavitud son, hasta donde alcanza mi conocimiento, los primeros cálculos que concretan el peso económico del trabajo forzado y la relevancia que tenía en la producción la existencia del capital esclavo.[15]

Que los derechos de propiedad hayan sido determinados histórica y socialmente también parece evidente cuando comparamos el bajo nivel de capitalización de las empresas germanas en comparación con las compañías angloamericanas.[16] Indudablemente, este fenómeno está vinculado al hecho de que los propietarios de las empresas alemanas tienen menos poder que en otras partes del mundo y, en muchos casos, comparten poder con empleados, gobiernos regionales y otros públicos afectados por la organización. Esto no implica una mayor eficiencia en todos los casos, pero sí demuestra que el valor de mercado y el valor social del capital son algo distinto. También pone de manifiesto cómo el sistema legal contribuye a forjar las relaciones de poder y propiedad.

En términos más generales, *C-21* intenta poner encima de la mesa las múltiples formas que asume el capital y las oscilaciones en su valor de mercado, lo que implica considerar el valor de las tierras agrícolas, el de las

propiedades inmobiliarias y también el capital moderno, que abarca aspectos profesionales, financieros e inmateriales. Cada tipo de activo tiene su propia historia político-económica detrás, con las consecuentes dinámicas de poder y los correspondientes compromisos sociales. De modo que, por ejemplo, una caída o un aumento significativo en los precios inmobiliarios tiene un reflejo instantáneo en la capitalización de dichos activos, tal y como vimos en la primera década del siglo XX.[17] Estos movimientos son, en sí mismos, el resultado de un equilibrio complejo de fuerzas institucionales, sociales, legales y tecnológicas. Por ejemplo, en el caso de los precios inmobiliarios, su evolución puede reflejar un cambio en el equilibrio regulatorio que arbitra, por un lado, los precios del alquiler y, por otro, el poder de los arrendadores. Pero hay muchas otras dinámicas en juego: la evolución del transporte, los cambios en la geografía económica, la segregación por barrios, etc. también mueven los precios al alza o a la baja.

No obstante, hay otros ejemplos. En *C-21* examino también la importancia del capital petrolero y su distribución a nivel mundial. En este caso, hay innegables lazos con la protección militar de los activos y con las dinámicas de dominación política, sobre todo en Oriente Medio. Al mismo tiempo, la riqueza derivada del oro negro también influye en el devenir de los mercados cotizados, a través de las estrategias de inversión de los fondos soberanos.[18]

Otro tema recurrente en el libro tiene que ver con la hipertrofia observada en la posición bruta de activos de unos y otros países, resultado directo del proceso de desregulación financiera que hemos vivido en las últimas décadas.[19] También me refiero en *C-21* al elevado nivel de activos en el extranjero que controlaban Reino Unido y Francia a finales del siglo XIX y comienzos del XX, una etapa en la que ambos países poseían territorios por medio mundo. Las sustanciales rentas, dividendos e intereses que generaban estos emporios tenían un tamaño notable. En la Francia de la Belle Époque, estos ingresos permitían financiar un déficit comercial permanente sin necesidad de replegar posiciones en el extranjero. De hecho, de este pasado se derivan niveles de capital mucho mayores que los de Alemania, Japón, China o incluso los países petroleros, si bien se observa una cierta convergencia que

reduce esta ventaja y genera miedo en naciones como la propia Francia, que teme pasar de ser un país propietario a ser una economía cuya propiedad descansa también en las manos de otras potencias.

En varias ocasiones he procurado insistir en que las relaciones institucionales de propiedad vienen siempre de la mano de múltiples tensiones y se sitúan, por tanto, a años luz de los modelos teóricos de los economistas, mucho más calmados y marcados por relaciones armónicas en las que reina un intercambio mutuamente beneficioso. En general, las relaciones de propiedad son mucho más complejas y es difícil organizarlas adecuadamente en el marco de una comunidad política. Bajemos a lo concreto para entenderlo mejor. Por ejemplo, no es fácil pagar el alquiler al casero y ponerse de acuerdo en el marco institucional de esa relación o en la duración del acuerdo. De ahí vienen sistemas orientados a limitar el poder de los propietarios, sea limitando los alquileres, ampliando la duración legal mínima de los contratos o directamente gravando la propiedad. Pero cuando un país al completo es el que está pagando rentas y dividendos a otro, entonces la situación es aún más tensa y las formas de regular esa relación son aún más difíciles y, por lo general, menos pacíficas. De ahí surge la dominación militar, a menudo favorable a quienes poseen la ventaja previa de la propiedad, lo que explica que muchos países hayan entrado en ciclos políticos que no parecen terminar, alternando momentos de euforia ultraliberal con otros de autoritarismo o fenómenos caóticos de intervención y expropiación. Este patrón ha sido especialmente marcado en América Latina y África, y ha golpeado el desarrollo de numerosos países. De modo que la regulación pacífica de la desigualdad social y las relaciones de propiedad es un asunto clave para consolidar el imperio de la ley y la legitimidad del poder político. Por este motivo, el marco vigente debe desarrollar normas que promuevan la justicia a través de estructuras institucionales complejas. Y es que, si la inequidad en el acceso a la propiedad embiste sistemáticamente a un colectivo político, el equilibrio del sistema puede romperse. Esa mirada no está del todo presente en el razonamiento económico, que por lo general tolera la desigualdad y no traslada la discusión al terreno de la democracia.

El capital público también desempeña un papel importante en mi análisis de la historia del capital,[20] lo que puede ser positivo o negativo: depende, sobre todo, del equilibrio entre los defensores de la inversión pública y las nacionalizaciones y los promotores del control del déficit y el desarrollo de privatizaciones. Si triunfan los primeros, entonces el capital público gana terreno frente al capital privado; si lo hacen los segundos, ocurre todo lo contrario. La deuda pública tiene una función interesante: refuerza el poder del sector privado, puesto que las obligaciones del Estado quedan en manos del sector privado.

El libro también analiza la importancia de la inflación, sobre todo en relación con las dinámicas de la deuda pública, con el papel que desempeña la política monetaria y con las tareas de redistribución del capital nacional que asumen los bancos centrales.[21] Es importante subrayar la diversidad que encontramos en este campo, sobre todo si comparamos las dinámicas de la deuda pública de países como Francia y Reino Unido, en el siglo XIX, y Alemania, en el XX. Para el contexto político actual, no está de más recordar que el pasivo que asumieron Francia, Alemania y otros países europeos en el siglo XX no fue devuelto en su totalidad, algo que contrasta con el discurso que hoy se ha instalado en el Viejo Continente y que exige a las naciones europeas que dediquen más gasto a pagar a sus acreedores que a invertir en su sistema educativo (como hizo Gran Bretaña en el siglo XIX).

También podemos encontrar fases de cierta convergencia. Por ejemplo, el capital público suponía entre el 25 y el 30 por ciento del capital nacional en la mayoría de las economías europeas de posguerra. Desde entonces, la evolución también ha sido bastante homogénea y ha comportado un significativo descenso, hasta el punto de que el capital público en Italia ha alcanzado niveles negativos. En muchos casos, los procesos de endeudamiento público y privatización han favorecido especialmente el enriquecimiento privado, no sólo en el mundo desarrollado, sino en países excomunistas como Rusia o China.

En *C-21* busco demostrar que la historia del capital es multidimensional y que cada una de estas categorías de activos implica mecanismos institucionales y compromisos muy distintos. La propiedad también asume formas cambiantes a lo largo de la historia, dependiendo también de la

evolución de las relaciones sociales. De modo que, aunque sumemos todas las formas de riqueza para estimar el valor monetario y de mercado del *stock* acumulado, el desarrollo de cada forma de propiedad es distinta y puede desagregarse y analizarse por separado.

Una operación abstracta como es la suma de distintos tipos de propiedad resulta útil para observar que, a pesar de la mayor o menor preponderancia que van adquiriendo unos y otros tipos de capital, su valor total parece haber alcanzado niveles históricamente elevados, que recuerdan a períodos de «capitalismo patrimonial» como los observados en los siglos XVIII y XIX, lo que nos permite articular una narrativa que apunta con claridad cómo ha evolucionado el capitalismo, si bien no aclara cómo han cambiado las relaciones de poder, propiedad y producción.

El enfoque de *C-21* sólo supone, por tanto, una introducción al reto de estudiar la historia multidimensional del capital y sus fórmulas de posesión. Es inevitable, por tanto, que algunas categorías de análisis se queden por el camino. Por ejemplo, como propone Gareth Jones en el capítulo 12, sería conveniente analizar con mayor profundidad la dimensión geográfica del capitalismo, lo que no sólo implica considerar la realidad internacional, sino también la desigualdad interna. ¿Acaso la inequidad es idéntica en todos los territorios de Estados Unidos? Por otro lado, en lo tocante a la desigualdad internacional, creo que es interesante recuperar aspectos que ya planteo en *C-21*, como el impacto de la colonización en la evolución de la falta de igualdad.

Como apunta Ellora Derenoncourt en el capítulo 20, la integración de la economía global fue de la mano del comercio de esclavos en el Atlántico y de los regímenes coloniales administrados por las potencias europeas en América, África o Asia. Esas dinámicas marcan patrones extractivos, definidos por un gran desequilibrio en las relaciones de poder y que han estado en pie desde comienzos del siglo XVI hasta la década de 1960. De modo que Occidente se ha beneficiado económicamente de estas dinámicas, lo que debe invitarnos a abrir la perspectiva y cubrir aspectos que no están presentes en *C-21*, como por ejemplo el impacto que han tenido estas estructuras en las economías del Sur.

El limitado peso de los modelos económicos: ¿capital «domesticado» o «salvaje»?

A continuación me gustaría referirme a lo que planteo cuando hablo del rol limitado que desempeñan los modelos económicos en mi libro, sobre todo pensando en el modelo neoclásico de acumulación de capital y en la función de producción que apunta *C-21*. Suresh Naidu propone en el capítulo 5 una distinción interesante entre dos marcos narrativos e interpretativos que, en su opinión, aparecen en las páginas del libro. Por un lado, está el concepto de capital «domesticado», de origen neoclásico y enmarcado en modelos de competencia perfecta, y, por otro, el concepto de capital «salvaje», que enfatiza el rol de las relaciones de poder, el conflicto político y los cambios institucionales. De entrada, me gustaría aclarar que me siento más cerca del concepto de capital «salvaje» que de la idea de capital «domesticado». Si hubiese partido de que la unidimensionalidad del modelo neoclásico de acumulación de capital —basada en la función de producción Y = F (K, L) y en la aceptación de un modelo de competencia perfecta— ofrece un marco adecuado para estudiar las estructuras económicas y las relaciones que rigen la propiedad, entonces el libro habría tenido una extensión de treinta páginas y no de ochocientas. De hecho, la razón por la que la obra es tan larga es precisamente porque intento describir la transformación multidimensional del capital y los complejos patrones que generan estas transformaciones en las relaciones de poder y propiedad. Quizá pude ser más explícito a la hora de plantear estas cuestiones, de modo que agradezco a Suresh sus aportaciones.

Como señala David Grewal en el capítulo 19, las dos leyes fundamentales del capitalismo que presento en los capítulos 3, 4, 5 y 6 de *C-21* deben ser interpretadas como una forma de organizar los datos y nada más. La primera ley no es más que una definición: indica que el peso de las rentas del capital puede descomponerse como el producto de la tasa media de retorno y la ratio riqueza/renta. El objetivo es ayudar al lector a recordar los órdenes básicos de magnitud y las relaciones lógicas entre ambos conceptos. Por ejemplo, diremos que el peso de las rentas del capital será del 30 por ciento cuando la tasa de retorno alcanza el 5 por ciento y la ratio riqueza/renta sea de 6. Pero esto no altera de ningún modo el hecho de que el capital sea

esencialmente multidimensional, como tampoco implica que las tasas de retorno sean, en efecto, muy variadas dependiendo del tipo de activo analizado, de la sociedad, de la época, etc. Esa variabilidad se explica principalmente por el entorno institucional y legal, así como por el balance de poder entre capitalistas y trabajadores, tal y como planteo en *C-21*. En resumen: los modelos deben usarse con cautela, sólo cuando realmente los necesitamos, y su importancia no debe ser exagerada. Pueden resultarnos de utilidad a la hora de organizar los datos y aclarar relaciones lógicas entre conceptos básicos, pero no reemplazar la narrativa histórica, que en mi opinión debe ser el centro de nuestro análisis. La complejidad y la naturaleza multidimensional de los procesos históricos, sociales y políticos en las sociedades del mundo real son tan significativas que no hay forma de plasmarlas simplemente acudiendo al lenguaje matemático y también debemos beber del lenguaje propio de las ciencias sociales, e incluso de la literatura o el cine como fórmulas complementarias que nos ayudan a percibir mejor la realidad social e histórica.

Algo parecido ocurre con la segunda ley, que apunta que la ratio riqueza/renta tiende a converger con la ratio ahorro/crecimiento, siempre que se den ciertas condiciones y que analicemos el largo plazo. Esta ecuación es relevante para referirnos al aumento del peso de las rentas del capital. Según las mejores series históricas de datos, la ratio agregada capital/renta y el peso de las rentas del capital se mueven de forma paralela: eran relativamente bajas a mediados del siglo XX y relativamente altas en el siglo XIX y en los primeros compases del XX, así como en las últimas décadas del siglo XX y los primeros años del XXI. Si empleamos la función de producción y asumimos un escenario de competencia perfecta, entonces la única forma de entender esta evolución paralela en el largo plazo pasa por asumir una elasticidad de sustitución que tiende a ser superior a 1 en el largo plazo, de modo que una variable aumenta cuando la otra desciende, y viceversa. Las estimaciones estándares sugieren elasticidades más reducidas, como apunta Devesh Raval en el capítulo 4, pero la mayoría de estos trabajos no cubren series de largo plazo. También cabe la posibilidad de que el cambio técnico y el auge de nuevas tecnologías, máquinas y robots nos lleve a una mayor elasticidad con el paso del tiempo, tal y como apuntan Laura Tyson y Michael Spence en el capítulo 8. Quisiera

aclarar, en cualquier caso, que esta no es mi interpretación favorita de los datos, al menos en lo tocante al largo plazo. Quizá los robots y una elevada sustitución capital/ trabajo tendrán relevancia en el futuro, pero al menos en este punto creo que los sectores intensivos en capital son ámbitos de actividad más tradicionales, como la construcción o la energía. De modo que quizá la mejor forma para entender la correspondencia entre ambas variables pasa por un modelo multisectorial de acumulación de capital, con movimientos sustanciales en los precios relativos y con variaciones significativas en los poderes de negociación y las reglas institucionales.[22]

En particular, los cambios significativos en los precios inmobiliarios han desempeñado un papel muy relevante en la evolución de los valores agregados del capital durante las últimas décadas, algo que ya pasó en la primera mitad del siglo XX.[23] Esto puede deberse a una compleja mezcla de fuerzas institucionales y tecnológicas: regulación de los precios del alquiler o de las relaciones entre arrendadores y arrendatarios; transformación de la geografía económica; distintos niveles de progreso técnico en el transporte y la construcción, etcétera.

Por otro lado, también es posible que el aumento en el valor del capital y el mayor peso que ha adquirido el capital desde finales del siglo XX se deba simplemente a que el marco institucional y legal se haya vuelto más favorable a los capitalistas, sean propietarios de bienes inmobiliarios o de activos empresariales, lo que implica un sistema menos favorable para los trabajadores, para volver en parte a situaciones paradigmáticas del escenario institucional del siglo XIX y comienzos del XX.

Por el contrario, el régimen institucional y legal de los años de mediados del siglo XX que marcaron la era socialdemócrata (1945-1980) está marcado por un tratamiento más favorable de los trabajadores, lo que explicaría el menor peso del capital en dicho período, lo que no significa que el cambio de la función de producción o la elasticidad de la sustitución sean asuntos sin relevancia. Creo que este lenguaje matemático es útil a la hora de aclarar conceptos y explicar relaciones lógicas entre distintas variables. Pero estas nociones deben permanecer insertadas en un marco social e institucional más amplio y en un contexto narrativo histórico, puesto que sólo de esta forma podemos entender mejor su evolución en el tiempo. En algunos casos, de

hecho, los cambios institucionales van de la mano de los cambios tecnológicos, como explica David Weil en el capítulo 9, referido al menor peso de los sindicatos que se deriva de la llamada «fractura laboral».

Esto mismo puede decirse de la relación entre $r - g$ y la desigualdad. En mi opinión, la brecha entre r y g viene determinada por una compleja mezcla de fuerzas históricas, legales y sociales. Para ser precisos, la tasa de retorno tiene mucho que ver con el poder de negociación y la evolución de las instituciones, mientras que la de crecimiento guarda una estrecha relación con la fertilidad y la innovación, a su vez ligadas a otros factores sociales e institucionales. En los modelos económicos estándares, que r sea siempre superior a g viene determinado automáticamente por factores tecnológicos o psicológicos. Por ejemplo, en los modelos tradicionales de crecimiento económico, el equilibrio en la tasa de retorno lo da la regla de oro, en la que $r = \theta + \gamma g$ (donde θ es la tasa de preferencia temporal, mientras que γ representa la curvatura de la función de producción). Por ejemplo, si $\theta = 3$ %, $\gamma = 2$ y $g = 1$%, entonces $r = 5$ %. Desde este prisma, siempre se mantiene la desigualdad $r > g$. De hecho, se deriva esta conclusión de leyes psicológicas supuestamente universales, que apuntan a una cierta impaciencia humana que exige que r sea positivo incluso si $g = 0$ y que también significan que $r < g$ generaría un cambio de actitud entre los agentes económicos, que tomarían prestadas cantidades infinitas de sus rentas futuras, con lo que se volvería a equilibrar $r > g$. Estos modelos capturan algunas de las razones psicológicas por las que r es mayor que g en el largo plazo, pero la historia completa es más complicada e implica una amplia gama de factores institucionales y sectores, que influyen en la tasa de retorno y de crecimiento, lo que implica importantes oscilaciones hacia arriba o hacia abajo.

Del mismo modo, los modelos dinámicos de acumulación de riqueza que aplican un *shock* multiplicador pueden ser útiles para entender y cuantificar por qué un mayor nivel de r y un menor nivel de g conducen a niveles más o menos estables de concentración de riqueza. Por ejemplo, María Cristina De Nardi, Giulio Fella y Fang Yang muestran en el capítulo 14 que el impacto de una mayor tasa de retorno no es del todo simétrica con una menor tasa de crecimiento de la población o un menor nivel de productividad. Estos modelos son relevantes, pero sigue siendo cierto que la relación entre las tasas de

retorno, los niveles de crecimiento y las dinámicas de la desigualdad vienen determinados por un amplio número de factores políticos y legales que, en gran medida, se quedan fuera de los modelos.

Capital financiero y cultural: reconciliar a Marx y Bourdieu

Llega ahora el turno de analizar otro aspecto esencial del capitalismo multidimensional. A lo largo de *C-21*, distingo entre dos jerarquías sociales: la de las rentas derivadas del capital y la de los ingresos generados por el trabajo. Ambas están muy vinculadas y llegan a ser coincidentes en algunas sociedades, pero nunca son exactamente iguales, puesto que el 50 por ciento que menos gana (las clases bajas), el 40 por ciento que está en el medio (las clases medias) y el 10 por ciento que más gana (la clase dominante o clase alta) no se corresponden exactamente con los mismos grupos sociales. En las sociedades patrimoniales tradicionales, es evidente que los grupos dirigentes son los que poseen grandes fortunas; en economías más modernas, esa realidad es más compleja.

Las dos jerarquías identificadas movilizan mecanismos muy distintos de dominación que resultan en diferentes formas de generación de desigualdad, que pueden llegar a ser complementarias y, por tanto, acumulativas. La jerarquía de la riqueza viene determinada por múltiples procesos que contribuyen a la acumulación de capital inmobiliario, profesional y financiero. Aquí entran las estrategias de inversión, las regulaciones de las herencias, los regímenes de propiedad, el rol de los mercados financieros e inmobiliarios, etc. La jerarquía de las rentas del trabajo depende principalmente de las reglas que determinan la formación de salarios y los distintos estatus laborales, y también depende de la desigualdad de habilidades y relaciones, el funcionamiento del sistema educativo y la jerarquía del capital cultural.

Ambas jerarquías, la del capital financiero y la del capital cultural, corresponden a distintos sistemas de discurso y justificación. La desigualdad patrimonial tradicional no aspira a justificar su posición de dominio basándose en el mérito o la superioridad cultural, al menos no de forma principal. Al contrario, la desigualdad moderna tiende a justificarse a sí

misma apelando a una ideología que habla de mérito, productividad y virtud. Este sistema justificativo se basa en la estigmatización de los pobres, «que no merecen nada», y de un patrón al que me he referido como «extremismo meritocrático».[24] No es algo nuevo: sus orígenes están en la Edad Media e incluso sigue presente en los procesos de abolición de la esclavitud.[25] Una buena forma de conceptualizar esta manera de entender la organización social es la que ofreció Émile Boutmy en 1772, cuando creó la Escuela Libre de Ciencias Políticas, más conocida como Sciences Po. Hablamos de una de las instituciones formativas más elitistas de Francia. Pues bien, Boutmy la inaugura en 1872 con la siguiente misión:

> Obligadas a someterse a las reglas de la mayoría, las clases que se consideran superiores pueden preservar su hegemonía política sólo a base de invocar los derechos de los más capaces. A medida que se desmoronen las prerrogativas tradicionales de la clase alta, la ola de la democracia se topará con una nueva muralla, construida sobre talentos eminentemente útiles, una superioridad basada en el prestigio y las capacidades de grupos de los que la sociedad no podrá privarse si quiere actuar con prudencia.[26]

¿Estamos ante la emergencia de un nuevo modelo desigualitario que combina el regreso a la inequidad del capitalismo patrimonial con fórmulas extremas de dominación que combinan el capital cultural con el capital simbólico y la estigmatización de las víctimas de ese sistema? Ésa es una de las hipótesis que formulo en el libro. De hecho, me centro en la hipocresía de los discursos de la meritocracia moderna. Por ejemplo, el ingreso medio de los padres de los alumnos de la Universidad de Harvard les sitúa entre el 2 por ciento de mayores ingresos de Estados Unidos. En Francia, los programas formativos de élite buscan a sus alumnos en círculos muy similares. Peor aún: la inversión de recursos públicos en estos ámbitos es tres y hasta cuatro veces superior a la registrada en otros ámbitos educativos, aunque no parece que nadie esté muy preocupado por este sinsentido.[27]

Hay, por tanto, un acceso privilegiado al capital cultural y simbólico. Y, durante las últimas décadas, estas élites han aumentado su capacidad para otorgarse mejores sueldos, con esquemas retributivos extravagantes que no

ahorran a la hora de pagar complementos, pagas excepcionales y otras primas. Todo apoyado en un paradigma en el que los sindicatos y las políticas fiscales tienen mucho menos poder, lo que impide una resistencia efectiva.[28]

Trabajos recientes de Raj Chetty y Emmanuel Saez dedicados a medir la igualdad de oportunidades muestran la tremenda desigualdad de acceso a la educación superior estadounidense.[29] La probabilidad de ir a la universidad crece de forma lineal según avanzamos por la escala de distribución de los ingresos, pasando de apenas un 20 por ciento de probabilidad entre el 10 por ciento de menor renta a tasas del 90 por ciento entre el 10 por ciento que más gana. Hay, por tanto, una monumental brecha entre el discurso del mérito y la realidad. Comparto con Eric Nielsen, por tanto, que es preciso aplicar políticas igualitarias en el campo de la educación, tal y como desarrolla el capítulo 7. De hecho, en el caso de la educación superior, sería importante adoptar sistemas de admisión más transparentes y abiertos a políticas de discriminación positiva.[30]

Es muy probable que la extrema desigualdad en el acceso a las universidades de Estados Unidos tenga mucho que ver con el aumento de la inequidad de ingresos en el país norteamericano, que registra niveles de desigualdad mucho mayores que los observados en Europa o Japón durante las últimas décadas. Es probable que ese repunte tenga consecuencias de largo plazo, pues afectará a la sostenibilidad de las finanzas como apuntan Mark Zandi y Salvatore Morelli en los capítulos 16 y 17, pero golpeará también el potencial de crecimiento de la economía en el largo plazo.

Esta combinación de efectos podría constituir un nuevo punto de inflexión. En el período de posguerra, la desigualdad patrimonial tuvo un rol mucho menos relevante a raíz de los cambios sociales y las turbulencias político-militares de la época comprendida entre 1914 y 1945. Fue precisamente durante estos años, y más específicamente durante la década de 1960, cuando Pierre Bordieu desarrolló su análisis sobre las distintas formas de dominación basadas en el capital cultural y simbólico. Estos conceptos siguen vigentes en el siglo XXI y no han perdido relevancia ni interés, sino todo lo contrario. De hecho, esos fenómenos se combinan ahora con dinámicas que devuelven el poder del capital inmobiliario y financiero a cotas que no se daban desde finales del siglo XIX y comienzos del siglo XX. Para entender la

relación entre la producción y el poder en el siglo XXI, deberemos conjugar las observaciones de Marx con las de Bordieu. Solamente así podemos desarrollar una verdadera historia del capitalismo y la desigualdad.

Más allá de Occidente: ampliar la mirada de la desigualdad

Quizá la principal carencia de *C-21* es que se centra casi exclusivamente en Occidente. Esto se debe, en parte, a las restricciones estadísticas. Europa y América del Norte cuentan con fuentes de información histórica relativamente completas, de modo que podemos construir series largas que nos ayudan a medir la evolución de la renta, las herencias, la riqueza, etc. Lo mismo ocurre con Japón. Sin embargo, la situación es distinta en el resto del mundo.

Como apunta Art Goldhammer en el capítulo 1, una de las ventajas del éxito global que ha alcanzado *C-21* es que cada vez más países emergentes están abordando el debate de la desigualdad mediante el reforzamiento de sus sistemas fiscales y la generación de información más clara. Ese interés está reflejado en las cifras de ventas de *C-21*: un tercio en inglés, un tercio en lenguas asiáticas y un tercio en otros idiomas. Esto explica que cada vez más países estén incorporándose a la Base de Datos Global de Renta y Riqueza (World Wealth and Income Database, WID).[31] Es el caso de Brasil, Corea del Sur, Taiwán, México, Chile, Costa de Marfil, etc. Además, otros países como Sudáfrica, India o China están haciendo esfuerzos por mejorar sus datos, si bien el caso chino arroja un progreso demasiado lento.

Como enfatiza Emmanuel Saez en el capítulo 13, esta base de datos es un proyecto que siempre está en proceso de actualización y mejora. No sólo intentamos cubrir más países emergentes, sino que también queremos ampliar la información disponible en el mundo desarrollado o incluso incluir otras dimensiones de la desigualdad, como por ejemplo las diferencias de género que Heather Boushey plantea en capítulo 15 y que no reciben mucha cobertura en *C-21*. Abarcando más y más países, podremos establecer comparativas de desigualdad agregada a nivel regional e incluso a nivel mundial, siguiendo los trabajos de Christophe Lakner y Branko Milanovic, también presentes en este

volumen. El objetivo es que, en el futuro, todos tengamos acceso a una base de datos mucho más completa, de modo que podremos ampliar el enfoque e ir más allá del análisis exclusivamente occidental que entraña *C-21*.

Con todo, la falta de estadísticas no es el único motivo por el que mi libro se centra principalmente en la desigualdad en Occidente. Hay razones más profundas que también explican este planteamiento. Y es que, en gran medida, la obra se dedica a explicar cuál ha sido la evolución de la desigualdad en Occidente durante el siglo XX, analizando con especial interés el impacto que tuvieron las dos guerras mundiales en la evolución de la desigualdad. *C-21* subraya que sólo esos *shocks* políticos violentos y revolucionarios forzaron a las élites occidentales de países como Francia, Alemania o Reino Unido a aceptar medidas sociales y fiscales que, hasta la primera guerra mundial, no contaban con respaldo en dichas esferas. El resultado fue un período de crecimiento prolongado en el que se comprimieron las diferencias económicas. Es importante destacar este punto, porque tiene implicaciones para los Estados Unidos de hoy o para países emergentes como India, Brasil, Sudáfrica o China. Pero, en efecto, es importante ir más allá de un enfoque puramente centrado en Occidente, sobre todo porque las formas de la desigualdad son distintas dependiendo de la nación que evaluemos y de su historia particular: *apartheid* en Sudáfrica, esclavitud en Brasil, oligarquías petroleras en Oriente Medio, sociedad de castas en India, etc. De modo que extraer lecciones de la trayectoria de la desigualdad en Europa, América del Norte y Japón puede ayudarnos a entender mejor los patrones de la desigualdad, pero las dinámicas del resto del mundo son, a menudo, muy distintas y particulares.

De cualquier modo, es importante cambiar la perspectiva en otros ámbitos. Por ejemplo, Occidente debería empezar a preguntarse qué experiencias de otras partes del mundo pueden ayudar a combatir los crecientes niveles de desigualdad. Según las ideologías dominantes en Occidente, la desigualdad moderna es radicalmente diferente, puesto que se debe al mérito individual, en un contexto de igualdad de derechos y oportunidades. Sería, por tanto, una inequidad opuesta a la de los antiguos sistemas políticos de Occidente, unos modelos que, al menos según este relato, siguen en pie en otras regiones del mundo.

En la práctica, esta visión contiene elementos autocomplacientes muy claros. El auge de Occidente está muy relacionado con procesos de dominación y coerción colonial, que poco o nada tienen que ver con la igualdad de derechos y oportunidades. Por tanto, el relato moderno del «extremismo meritocrático» parece casi un mecanismo diseñado por los vencedores para justificar su posición, en vez de una descripción objetiva de la realidad. Por otra parte, las sociedades poscoloniales tienden a estar marcadas por niveles significativos de discriminación en el mercado de trabajo, como vemos en el caso de la población de origen musulmán que reside en Europa. Esto explica que, a menudo, Occidente mire con cierto desdén las políticas de discriminación positiva que se han adoptado en países como India, donde era necesario introducir este tipo de medidas para mejorar el acceso a la educación, el trabajo o los cargos públicos, y para limitar las discriminaciones basadas en el género, la casta familiar o los ingresos de cada hogar. Estas políticas distan mucho de ser perfectas. Sin embargo, los países de Occidente también sufren altísimos niveles de discriminación en campos como el género, la raza y otros factores sociales. De modo que nuestras naciones no están en posición de despreciar este tipo de medidas y tampoco tiene sentido que den muchas lecciones al resto del mundo sobre cómo abordar estas cuestiones. Al final, todos los países tienen mucho que aprender, sobre todo porque apenas ahora estamos empezando a estudiar la evolución histórica de la desigualdad global. Por todos estos motivos, debemos partir de un enfoque exclusivamente centrado en Occidente y ampliar los planteamientos de *C-21*.

La regulación del capital y los cambios institucionales

Para concluir, me gustaría reiterar que, más allá de las restricciones geográficas e históricas, una de las principales debilidades de *C-21* es que no se plantea un estudio lo suficientemente profundo de las condiciones sociopolíticas que propician cambios institucionales y tienen un impacto directo en las dinámicas de la desigualdad. Como afirma Elisabeth Jacobs en el capítulo 21, los cambios en las normas sociales y los resultados políticos

descritos en mi libro tienden a parecer exógenos y externos. Como dice Jacobs, «la policía está en todo y en ningún sitio». He intentado mostrar que los cambios en el sistema de valores y el clima de ideas tienen impacto en el corto y largo plazo, pero mi exploración de los cambios políticos merece ser analizada con más detalle.

En concreto, *C-21* insiste en el rol de los *shocks* políticos violentos: guerras, revoluciones, crisis económicas, etc. También aborda las tendencias de largo plazo o el efecto de la identidad nacional a la hora de forjar la percepción y valoración de la desigualdad económica. A comienzos de la década de 1920, con uno de los panoramas parlamentarios más volcados a la derecha en la historia de la República de Francia, el Bloque Nacional votó a favor de un aumento histórico en los impuestos aplicados a las rentas altas, con tipos que llegaban al 60 por ciento. En 1914, ese mismo partido se había negado a adoptar el impuesto sobre la renta, que por entonces planteaba un tipo máximo del 2 por ciento.

La ideología de las élites galas rechazaba por completo la necesidad de introducir un impuesto progresivo que se consideraba un expolio. Había, por tanto, un sistema intelectual que desempeñaba un papel relevante a la hora de negarse a introducir un impuesto sobre la renta mucho más bajo de lo que finalmente ocurrió unos años después.

Los niveles de concentración de riqueza que reflejan los datos de recaudación del impuesto de sucesiones apuntan que la concentración de riqueza alcanzó niveles récord en la Francia de 1914, muy cerca de las cotas cercanas a Reino Unido o incluso en la propia Francia de 1789. Aunque la naturaleza del capital había cambiado significativamente, pasando de fortunas nacionales hechas en torno al valor de la tierra a fortunas internacionales apoyadas en riqueza manufacturera y financiera, el grado de concentración de los años previos a la Revolución era muy similar al de la Francia de preguerra. De modo que la igualdad jurídica no basta para garantizar la equidad económica, ni mucho menos.

Para bien o para mal, la élite republicana francesa no parecía ver nada malo en esta evolución. Pero la cosa cambia en la década de 1920: el impacto humano y financiero de la guerra fue notable, y también influenciaron la

Revolución bolchevique y los movimientos sociales. En suma, el paradigma político e institucional se alteró por completo.

Por otra parte, en *C-21* he intentado demostrar que las revoluciones neoconservadoras de la década de 1980 no sólo estaban alimentadas por las crisis financieras de la década de 1970 y por el agotamiento del modelo de crecimiento de posguerra, sino también por el miedo que tenían algunos países a perder su posición de liderazgo económico en el mundo, sobre todo ante el rápido crecimiento experimentado por las naciones que perdieron la guerra. Este miedo era especialmente pronunciado en Estados Unidos y Reino Unido, de modo que tanto Ronald Reagan como Margaret Thatcher supieron emplear esta deriva a su favor. El resultado fue un regreso a un capitalismo más puro, liberado de los controles sociales y de las medidas fiscales que introdujeron los políticos intervencionistas entre la Gran Depresión y la segunda guerra mundial.

No obstante, parece claro que hay que prestar más atención a otros factores de largo plazo. Por ejemplo, el rol de los debates ideológicos sobre la fiscalidad progresiva no puede descuidarse, puesto que esta polémica intelectual estuvo muy viva desde finales del siglo XIX y a comienzos del XX. De esta batalla de las ideas vienen muchos de los argumentos que luego terminaron cristalizando en las políticas de la década de 1980. En mi opinión, si no hubiese sido por el efecto de las guerras, las revoluciones y los movimientos sociales, las élites políticas y económicas de Francia y otros países no habrían tolerado el giro hacia medidas más progresistas. Y no parece extraño pensar que la desigualdad y las extremas tensiones que caracterizaban a las sociedades europeas de la primera mitad del siglo XX pudieron haber contribuido al auge del nacionalismo e incluso a la erupción de la guerra. De modo que no podemos considerar que estas dinámicas sean exógenas para procesos socioeconómicos como la acumulación y concentración de capital.

Las crisis financieras, las revoluciones y los movimientos sociales han desempeñado un papel esencial a la hora de determinar el rumbo de la desigualdad. Por tanto, sería raro que estos fenómenos no arrojen los mismos resultados en el largo plazo. El advenimiento del Estado del Bienestar hizo posible un sistema nuevo, en el que se reconocieron distintos derechos

sociales, pero ese cambio no se explica simplemente por procesos electorales pacíficos. En *C-21* no hablo del futuro de este tipo de fenómenos, pero asumo que seguirán teniendo una función crucial. También señalo en el libro que la democratización del conocimiento económico ayudará a la democratización de la economía. Por otra parte, me parece importante destacar que el proyecto democrático de reformas políticas y económicas presentado en *C-21* no será posible sin cambios más hondos en el sistema de representación política. Las instituciones democráticas deben reinventarse continuamente. Por ejemplo, en el actual contexto de gobernanza europea, parece imposible adoptar medidas de justicia social a nivel comunitario, ya que este tipo de reformas deben ser aprobadas por unanimidad. Por eso es relevante plantearnos cómo organizamos la democracia, tanto a nivel nacional como a nivel europeo.[32]

Otra limitación significativa en el libro está relacionada con la falta de profundidad en el análisis del rumbo que puede seguir el capital en el futuro. Insistí, por encima de todo, en la importancia de adaptar el Estado del Bienestar y redefinir la fiscalidad. Propuse un impuesto progresivo al capital que redefiniría el rumbo del capitalismo y la propiedad privada, aplicando tasas de al menos un 5 o 10 por ciento a los grandes patrimonios. Este gravamen tendría implicaciones tan significativas como las amplias reformas agrarias que se planteaban antaño. Más allá, la transparencia financiera que iría de la mano de un gravamen así permitiría un debate más democrático sobre el capital. Cierto es que no planteé en profundidad las nuevas fórmulas de propiedad y las vías para desarrollar cambios en el futuro, por ejemplo a través de una democratización del capital en campos como la educación, la sanidad o los medios.[33]

El último capítulo de *C-21* concluye con la siguiente afirmación:

> Sin una contabilidad real y una verdadera transparencia que nos ayude a compartir información fehaciente, no puede haber una verdadera democracia económica. En sentido inverso, si no tenemos un derecho real y efectivo a la hora de intervenir en las decisiones de las empresas, como por ejemplo incorporando a los trabajadores en los organismos directivos, entonces la transparencia será de poca utilidad. La información debe estar al servicio de las instituciones democráticas, no es un fin en sí mismo. Si la democracia quiere tomar el control del capitalismo, hay que empezar por las instituciones inherentes al sistema político y económico, porque debemos revisarlas y reinventarlas una y otra vez.[34]

Cierto es que esa «reinvención» se queda corta en los postulados que expone *C-21*, pero ese es precisamente el motivo por el que tiene sentido un volumen como este, que sirve como complemento a estos nuevos patrones de análisis del capital en el siglo XXI. Aunque el esfuerzo siga siendo imperfecto, creo que estamos consiguiendo importantes logros. Y, a pesar de que el camino es largo, poco a poco vamos observando la reconciliación gradual de la economía y las ciencias sociales.

Agradecimientos de los editores

Queremos agradecer a Ian Malcolm y al equipo de Harvard University Press por toda su ayuda con este volumen, del mismo modo que también queremos dejar constancia de nuestra gratitud a todos los autores del libro, que han dedicado tiempo y esfuerzo a estas ideas. Muchos de ellos nos acompañaron en una cumbre de tres días convocada en diciembre de 2015 que sirvió para avanzar y dar forma a *Debatiendo con Piketty*. También queremos agradecer a todo el equipo del Centro Washington para un Crecimiento Equitativo por el apoyo que nos prestaron a la hora de desarrollar este volumen.

Nota

Dos de los estudios incluidos en este volumen fueron publicados con anterioridad. Es el caso de los ensayos de Robert M. Solow y Paul Krugman. El primero apareció en *The New Republic*, el 22 de abril de 2014; el segundo en *The New York Review of Books*, el 8 de ayo de 2014. Ambos se reproducen con el correspondiente permiso de autores y editores.

Notas

1. Thomas Piketty, *Capital in the Twenty-First Century* (Cambridge, MA: Belknap Press, Harvard University Press, 2014). En adelante, las referencias bibliográficas a esta obra se harán de forma abreviada, como *C-21*. Versión castellana: Thomas Piketty, *El capital en el siglo XXI* (Fondo de Cultura Económica de España, 2014).

2. Sobre riqueza, ver: Thomas Piketty y Gabriel Zucman, «Capital Is Back: Wealth-Income Ratios in Rich Countries, 1700–2010», *Quarterly Journal of Economics* 129, n. 3 (1 de agosto 2014), pp. 1.255–1.310, doi:10.1093/qje/qjuo018.

3. Thomas Piketty, Emmanuel Saez y Gabriel Zucman, «Distributional National Accounts: Methods and Estimates for the United States» (2016). Documento de trabajo. Disponible en: <http://gabriel-zucman.eu/files/PSZ2016.pdf>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

4. *C-21*, p. 571.

5. John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money* (Nueva York: Harcourt Brace Jovanovich, 1953), p. 376. Versión castellana: John Maynard Keynes, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* (Fondo de Cultura Económica de España, 2006).

6. Robert J. Gordon, *The Rise and Fall of American Growth: The U.S. standard of living since the Civil War* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2016).

7. Matthew Rognlie, «A Note on Piketty and Diminishing Returns to Capital» (2014). Documento de trabajo. Disponible en: <http://gabriel-zucman.eu/files/teaching/Rognlie14.pdf>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

8. Tyler Cowen, «Capital Punishment,» Foreign Affairs (2014). Disponible en: <http://www.foreignaffairs.com/reviews/review-essay/capital-punishment>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

9. Daron Acemoglu y James Robinson, «The Rise and Decline of General Laws of Capitalism», *Journal of Economic Perspectives* 29, n. 1 (invierno 2015).

10. Allan Meltzer, «The United States of Envy», *Defining Ideas: A Hoover Institution Journal,* 17 de abril de 2014. Disponible en: <http://www.hoover.org/research/united-states-envy>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

11. Anne Case y Angus Deaton, «Rising Morbidity and Mortality in Midlife among White Non-Hispanic Americans in the 21st Century,» *Proceedings of the National Academy of Sciences* 112, n. 49 (8 de diciembre, 2015), pp. 15.07815.083, doi:10.1073/pnas: 1518393112.

12. Derek Neal y Armin Rick, «The Prison Boom and the Lack of Black Progress a er Smith and Welch,» *NBER Working Paper*, n. 20283 (2014). Documento de trabajo. Disponible en: <https://bfi.uchicago.edu/research/working-paper/prison-boom-and-lack-black-progress-after-smith-and-welch>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

13. Richard V. Reeves y Kimberly Howard, «The Glass Floor: Education, Downward Mobility, and Opportunity Hoarding», Brookings Institution (noviembre 2013). Disponible en: <http://www.brookings.edu/research/the-glassfloor-education-downward-mobility-and-opportunity-hoarding/>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

14. Nelson Schwartz, «In an Age of Privilege, Not Everyone Is in the Same Boat,» *The New York Times*. Publicado el 23 de abril de 2016. Disponible en: <http://www.nytimes.com/2016/04/24/business/economy/velvet-rope-economy.html>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

15. Arthur M. Okun, *Equality and Efficiency: The Big Tradeoff* (Washington, DC: Brookings Institution Press, 2015).

16. Thomas Piketty, «Putting Distribution Back at the Center of Economics: Reflections on Capital in the Twenty-First Century», *Journal of Economic Perspectives* 29, n. 1 (invierno 2015), pp. 75–76.

1. Las cifras de ventas son estimaciones realizadas a partir de mis comunicaciones con la editorial, Harvard University Press.

2. Piketty presentó sus conclusiones en muchos países: China, Japón, India, Sudáfrica, Argentina… Llegó a darse la situación de que el autor de *C-21* tuvo que posponer algunos eventos de su gira internacional porque se quedó sin páginas en blanco en su pasaporte y la policía de frontera no le permitió seguir viajando en esas condiciones.

3. Bloomberg, «Pikettymania: Why America has Wealth Inequality Fever», *Bloomberg BusinessWeek*. Disponible en: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2014-05-29/businessweeks-thomas-piketty-cover-how-we-made-it>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

4. Craig Lambert, «The 'Wild West' of Academic Publishing», *Harvard Magazine*, enero-febrero de 2015. Disponible en: <https://harvardmagazine.com/2015/01/the-wild-west-of-academic-publishing>. Ver también la portada de la revista *Business Week* publicada el 29 de mayo de 2014. Disponible en: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2014-05-29/pikettys-capital-economists-inequality-ideas-are-all-the-rage>. Ambos enlaces fueron consultados el 1 de diciembre de 2017.

5. Chris Giles, «Piketty Findings Undercut by Errors», *Financial Times*, 23 de mayo de 2014. Disponible en: <http://www.ft.com/intl/cms/s/2/e1f343ca-e281-11e3-89fd-00144feabdc0.html>. La respuesta de Piketty se sacudió efectivamente las críticas de Giles. No obstante, se han publicado otros trabajos críticos con Piketty que tienen mucha más sustancia. Por ejemplo: Matt Rognlie, «Deciphering the Fall and Rise in the Net Capital Share», *Brookings Papers on Economic Activity*, 19 de marzo de 2015. Disponible en: <http://www.brookings.edu/bpea-articles/deciphering-the-fall-and-rise-inthe-net-capital-share>. Otro ejemplo: Odran Bonnet *et al*., «Capital Is Not Back», *Vox EU*, junio de 2014. Disponible en: <http://www.voxeu.org/article/housing-capital-and-piketty-s-analysis>. Todos los enlaces fueron consultados el 1 de diciembre de 2017.

6. Andrew Hill, «Thomas Piketty's *Capital* Wins Business Book of the Year», *Financial Times,* 11 de noviembre de 2014. Disponible en: <http://www.ft.com/content/b9e03c5c-6996-11e4-9f65-00144feabdc0>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

7. Información obtenida de conversaciones privadas.

8. Información obtenida de conversaciones privadas.

9. Información confidencial.

10. Thomas Piketty, *Les hauts revenus en France au 20e siècle: Inégalités et re distribution, 1901-1998* (París: B. Grasset, 2001). A raíz del éxito de *C-21*, se están preparando traducciones a otros idiomas de este trabajo anterior.

11. Jordan Ellenberg, «The Summer's Most Unread Book Is…», *The Wall Street Journal,* 3 de julio de 2014. Disponible en: <http://www.wsj.com/articles/the-summers-most-unread-book-is-1404417569>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

12. <http://www.dailymotion.com/video/xgs611_hollande-piketty-et-larevolution-fiscale-1-2_news>.

13. *Hollande, Piketty et la révolution fiscale*. Vídeo disponible en DailyMotion: <http://www.dailymotion.com/video/xgs611_hollande-piketty-et-larevolution-scale-1-2_news>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

14. Olivier J. Blanchard, «The State of Macro», *NBER Working Paper* núm. 14259 (agosto de 2008). Documento de trabajo. Disponible en: <http://www.nber.org/papers/w14259>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

15. O. Blanchard, G. Dell'Ariccia y P. Mauro, «Rethinking Macroeconomic Policy», IMF Staff Position Note (12 de febrero de 2010). Disponible en: <http://www.imf.org/en/Publications/IMF-Staff-Position-Notes/Issues/2016/12/31/Rethinking-Macroeconomic-Policy-23513>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

16. Paul Krugman, «The Profession and the Crisis», *Eastern Economic Journal* 37, núm. 3 (mayo de 2011), pp. 307-312. Disponible en: <http://link.springer.com/content/pdf/10.1057%2Feej.2011.8.pdf>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

17. Thomas Piketty y Emmanuel Saez, «Income Inequality in the United States, 1913-1998», *The Quarterly Journal of Economics* 118, núm. 1 (febrero de 2003). Thomas Piketty y Emmanuel Saez, «The Evolution of Top Incomes: A Historical and International Perspective», *American Economic Review: Papers and Proceedings* 96, núm. 2 (mayo de 2006), pp. 200-205.

18. En un discurso pronunciado ante el Center for American Progress, el presidente Obama señaló que «el peligro del aumento de la desigualdad y la falta de movilidad social constituye el principal reto de nuestro tiempo». El mandatario se comprometió a «centrar todos los esfuerzos de la Administración en abordar estas cuestiones». Barack Obama, «Remarks by the President on Economic Mobility», discurso pronunciado en Washington, DC, el 4 de diciembre de 2013. Disponible en: <http://obamawhitehouse.archives.gov/thepress-office/2013/12/04/remarks-president-economic-mobility>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

19. Lawrence H. Summers, «The Inequality Puzzle», *Democracy*, núm. 33 (verano de 2014). Disponible en: <http://democracyjournal.org/magazine/33/the-inequality-puzzle/>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

20. Eugene Robinson, «Elizabeth Warren Makes a Powerful Case», *The Washington Post*, publicado el 20 de octubre de 2014. Disponible en: <http://www.washingtonpost.com/opinions/eugene-robinson-elizabeth-warrenmakes-the-case-on-income-inequality/2014/10/20/ba54c68e-588a-11e48264-deed989ae9a2_story.html>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

21. Eric Alterman, «Inequality and the Blind Spots of the Democratic Party», *The Nation*, publicado el 14 de mayo de 2015. Disponible en: <http://www.thenation.com/article/bill-de-blasio-crisis-inequality-and-blind-spots-democratic-party/>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

22. Lawrence Mishel, «Chair Yellen Is Right: Income and Wealth Inequality Hurts Economic Mobility», Economic Policy Institute, Working Economics Blog. Disponible en: <http://www.epi.org/blog/chair-yellen-income-wealthinequalities/>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

23. Alan B. Krueger, «The Rise and Consequences of Inequality in the United States», discurso pronunciado el 12 de enero de 2012. Disponible en: <http://obamawhitehouse.archives.gov/sites/default/files/krueger_cap_speech_final_remark
Consultado el 1 de diciembre de 2017.

24. «No encontramos evidencia de que la movilidad intergeneracional haya cambiado significativamente con el paso del tiempo. Por ejemplo, la probabilidad de que un niño llegue al 20 por ciento de mayor renta partiendo de unos padres que figuran entre el 20 por ciento de menos ingresos era del 8,4 por ciento para los nacidos en 1971 frente al 9 por ciento de los nacidos en 1986. Los niños nacidos en las familias de mayor renta en 1984 tenían 74,5 puntos porcentuales más de probabilidad de llegar a la universidad que los vástagos de familias de menos ingresos, una brecha que era del 69,2 entre los nacidos en 1993. Si acaso, la movilidad intergeneracional muestra una ligera tendencia al alza entre las últimas cohortes analizadas. En cualquier caso, los datos de los nueve últimos censos de Estados Unidos confirman la tendencia general: una clara estabilidad en los datos de movilidad.» Raj Chetty, Nathaniel Hendren, Patrick Kline, Emmanuel Saez y Nicholas Turner, «Is the United States Still a Land of Opportunity? Recent Trends in Intergenerational Mobility», *NBER Working Paper* núm. 19844. Documento de trabajo disponible en: <http://www.nber.org/papers/w19844>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

25. Jerome Karabel, *The Chosen: The Hidden History of Admission and Exclusion at Harvard, Yale, and Princeton* (Nueva York: Houghton Mifflin Harcourt, 2005).

26. Nicholas Lemann, *The Big Test: The Secret History of American Meritocracy* (Nueva York: Farrar, Straus and Giroux, 2000).

27. Theda Skocpol and Vanessa Williamson, *The Tea Party and the Remaking of American Conservatism* (Nueva York: Oxford University Press, 2012).

28. Branko Milanovic, «The Return of *Patrimonial Capitalism*: A Review of Thomas Piketty's Capital in the Twenty-First Century», *Journal of Economic Literature* 52, núm. 2 (2014), pp. 1-16.

29. *The Economist*, mayo de 2014.

30. Thomas Edsall, «Capitalism vs. Democracy», *The New York Times*. Publicado el 28 de enero de 2014. Disponible en: <http://www.nytimes.com/2014/01/29/opinion/capitalism-vs-democracy.html>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

31. Krugman, «Why We’re in a New Gilded Age», *The New York Review of Books*. Publicado el 8 de mayo de 2014. Reproducido en el capítulo 3 de este volumen.

32. Robert M. Solow, «Thomas Piketty Is Right», *The New Republic*. Publicado el 22 de abril de 2014. Reproducido en el capítulo 2 de este volumen.

33. Ver Lambert, 2015.

34. *C-21*, pp. 15 y 32.

35. Thomas Edsall, «Thomas Piketty and His Critics», *The New York Times*. Publicado el 14 de mayo de 2014. Disponible en: <http://www.nytimes.com/2014/05/14/opinion/edsall-thomas-piketty-and-his-critics.html>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

36. James K. Galbraith, «Kapital for the Twenty-First Century?», *Dissent* (primavera de 2014). Disponible en: <http://www.dissentmagazine.org/article/kapital-for-the-twenty-first-century>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

37. Timothy Shenk, «Apostles of Growth», *The Nation*. Publicado el 5 de noviembre de 2014. Disponible en: <http://www.thenation.com/article/apostles-growth>. Consultado el de 1 de diciembre de 2017.

38. En este sentido, vale la pena señalar que Piketty ha participado en charlas organizadas por la Facultad de Derecho de Harvard. El interés que ha suscitado *C-21* entre académicos del ámbito de la justicia es notable, como muestran las reseñas que han publicado del libro expertos como Jedediah Purdy, de Duke, o David Grewal, de Yale. La primera se publicó en el *Los Angeles Review of Books*, el 24 de abril de 2014. La segunda, en *Harvard Law Review*, el 10 de diciembre de 2014.

39. Quiero agradecer a Noam Maggor que me hiciese esta indicación.

40. Ver Krugman, 2014.

41. Lire, «Le capital de Thomas Piketty», *Annales: Histoire, Sciences sociales* 70, núm. 1 (enero-marzo de 2015), p. 5.

42. *Ibid*., p. 50. Capítulo de Nicolas Delalande.

43. *Ibid*., p. 61. Capítulo de Alexis Spire.

44. *C-21*, p. 573.

45. Ver Spire, p. 63.

46. Nancy Partner, «Les mots et les choses and Beyond», trabajo presentado en un coloquio sobre Michel Foucault organizado por el Centro de Estudios Europeos de Harvard (17 y 18 de abril de 2015).

47. Tras el éxito de *C-21*, Harvard University Press publica un antiguo trabajo de Piketty, así como un libro de Anthony Atkinson, pionero en este campo, y otro de Branko Milanovic, que ya había dedicado una reseña al libro del economista galo. Varias editoriales me contactaron, de hecho, para interesarse por la posible publicación de trabajos sobre la desigualdad firmados por otros académicos franceses. Y, como hemos mencionado ya, se encargó también la traducción a varios idiomas de *Les hauts revenus en France au 20e siècle*, el anterior libro publicado por Piketty en Francia. Sin duda, esta línea de investigación se ha convertido en un mercado editorial muy *caliente*.

48. Al parecer, Zhou pensó que se le había preguntado por las consecuencias políticas del levantamiento de París en mayo de 1968, no por la Revolución francesa.

49. Ver Galbraith, 2014.

50. Por ejemplo: Peter Spiegel, «EU Agrees Laws to End Banking Secrecy», *Financial Times*. Publicado el 14 de octubre de 2014. Disponible en: <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/0ca39924-53b3-11e4-929b-00144feab7de.html#axzz3mfDs2OBq>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

51. *C-21*, p. 570.

1. Robert M. Solow, «A Contribution to the theory of Economic Growth», *Quarterly Journal of Economics* 70, núm. 1 (1956), pp. 65-94. Trevor W. Swan, «Economic Growth and Capital Accumulation», *Economic Record* 32, núm. 2 (1956), pp. 334-361.

2. Krusell y Smith critican la hipótesis de Piketty de una tasa de ahorro neta constante y señalan que la tasa de ahorro constante bruta o una tasa de ahorro endógena reduciría tanto los incrementos en la ratio de capital sobre producto con una caída en la tasa de crecimiento eliminando la explosión de la ratio de capital sobre producto cuando el crecimiento cae hasta 0. Las implicaciones cualitativas del modelo de Piketty sobre un incremento en la ratio de capital sobre producto con una caída en la tasa de crecimiento permanecerían sin cambios, sin embargo. Ver: Per Krusell y Tony Smith, «Is Piketty's 'Second Law of Capitalism' Fundamental?», *Journal of Political Economy* 123, núm. 4 (agosto de 2015), pp. 725-748.

3. La función de producción de elasticidad de sustitución constante (CES) engloba un número de casos especiales, entre los que se incluyen una función de producción de proporciones preestablecidas de Leontief cuando sigma (ς) es 0, una función de producción lineal cuando sigma es infinita y una producción de Cobb-Douglas con un coeficiente de capital *a* cuando sigma (ς) es 1.

4. Ver p. 39 del apéndice técnico de *C-21*. Disponible en: <http://piketty.pse.ens.fr/files/capital21c/en/Piketty2014TechnicalAppendix.pdf>. Consultado el 1 de diciembre de 2017

5. Robert Rowthorn, «A Note on Piketty's *Capital in the Twenty-First Century*», *Cambridge Journal of Economics* 68, núm. 1 (2014), pp. 1275-1284; Matthew Rognlie, «Deciphering the Fall and Rise in the Net Capital Share», *Brookings Papers on Economic Activity* (marzo de 2015). Disponible en: <http://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/07/2015a_rognlie.pdf>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

6. Rognlie, «Deciphering the Fall and Rise»; Odran Bonnet *et al*., «Does Housing Capital Contribute to Inequality? A Comment on Thomas Piketty's *Capital in the 21st Century*», *Sciences Po Economics Discussion Paper* 2014-07 (2014).

7. Rowley deriva la relación entre la elasticidad neta y bruta:

$$\frac{\sigma^N}{\sigma^G} = \frac{r^N K/Y^N}{r^G K/Y^G} = \frac{\alpha^N}{\alpha^G} \tag{10}$$

Aquí, *n* es el valor neto y *g* el valor bruto. La proporción de la elasticidad neta respecto de la bruta es igual a la proporción entre la participación del capital neto y la participación del capital bruto. Si la elasticidad neta está siempre por debajo de la elasticidad bruta, porque la participación del capital neto está siempre por debajo de la participación del capital bruto, la intuición aquí señala que cualquier cambio en el rendimiento bruto supone un cambio mayor en el rendimiento neto, por lo que, dado que el cambio en el cociente *kl* es el mismo, la elasticidad neta debe ser menor que la elasticidad bruta. Empleando datos recogidos por Piketty y Zucman, la participación del capital bruto ha sido alrededor de un 30 por ciento mayor que la participación del capital neto en Estados Unidos en el promedio del período 1970-2010. Ver: Thomas Piketty y Gabriel Zucman, «Capital Is Back: Wealth-Income Ratios in Rich Countries, 1700-2010», *Quarterly Journal of Economics* 129, núm. 3 (2014), pp. 1255-1310. Sobre la diferencia entre la participación bruta y neta del capital, ver: Benjamin Bridgman, «Is Labor's Loss Capital's Gain? Gross versus Net Labor Shares» (2014). Disponible en: <http://bea.gov/papers/pdf/laborshare1410.pdf>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

8. Robert S. Chirinko, «Sigma: The Long and Short of It», *Journal of Macroeconomics* 30 (2008), pp. 671-686; Miguel A. León-Ledesma, Peter McAdam y Alpo Willman, «Identifying the Elasticity of Substitution with Biased Technical Change», *American Economic Review* 100, núm, 4 (2010), pp. 1330-1357.

9. Peter Diamond, Daniel McFadden y Miguel Rodríguez, «Measurement of the Elasticity of Factor Substitution and Bias of Technical Change», en Melvyn Fuss y Daniel McFadden (eds.), *Production Economics: A Dual Approach to teory and Applications* (Ámsterdam: North-Holland, 1978).

10. Daron Acemoglu, «Labor-and Capital-Augmenting Technical Change», *Journal of the European Economic Association* 1, núm. 1 (2003), pp. 1-37.

11. Pol Antras, «Is the US Aggregate Production Function Cobb-Douglas? New Estimates of the Elasticity of Substitution», *Contributions to Macroeconomics* 4, núm. 1 (2004). Klump, McAdam y Willman estiman un incremento de alrededor de 0,4 puntos porcentuales por año. Sin embargo, la mayor diferencia entre estas estimaciones es que Antràs emplea una serie deflactora del capital de Krussell *et al*. basada en un trabajo previo de Gordon que refleja una caída más rápida en el tiempo que la reflejada por los deflactores de la contabilidad nacional NIPA, empleados por Klump, McAdam y Willman. Ver: Rainer Klump, Peter McAdam y Alpo Willman, «Factor Substitution and Factor Augmenting Technical Progress in the US», *Review of Economics and Statistics* 89, núm. 1 (2007), pp. 183-192; Antràs, «Is the US Aggregate»; Per Krusell *et al*., «Capital-Skill Complementarity and Inequality: A Macroeconomic Analysis», *Econometrica* 68, núm. 5 (2000), pp. 1029-1053; Robert J. Gordon, *The Measurement of Durable Goods Prices* (Chicago: University of Chicago Press, 1990).

12. Klump, McAdam y Willman, *Factor Substitution*. La transformación de Box-Cox implica la ecuación:

$$d \log \varphi = \gamma t^{\lambda}$$

Este planteamiento da pie a que la tasa de cambio en el sesgo técnico se altere con el paso del tiempo.

13. Ver: Klump, McAdam y Willman, «Factor Substitution»; Berthold Herrendorf, Christopher Herrington y Ákos Valentinyi, «Sectoral Technology and Structural Transformation», *American Economic Journal: Macroeconomics* 7 núm. 4 (2015), pp. 104-133; Francisco Álvarez-Cuadrado, Ngo VanLong y Markus Poschke, *Capital-Labor Substitution, Structural Change and the Labor Income Share* (Múnich: CESifo, 2014); Miguel León-Ledesma, Peter McAdam, y Alpo Willman, «Production Technology Estimates and Balanced Growth», *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 77, núm. 1 (febrero de 2015), pp. 40-65; Lawrence, «Recent Declines in Labor's Share in US Income: A Preliminary Neoclassical Account», *NBER Working Paper* núm. 21296. Disponible en: <http://www.nber.org/papers/w21296>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

14. León-Ledesma, McAdam y Willman, «Identifying the Elasticity of Substitution».

15. Robert Chirinko y Debdulal Mallick, «The Substitution Elasticity, Factor Shares, Long-Run Growth, and the Low-Frequency Panel Model», *CESifo Working Paper*, núm. 4895 (2014). Documento de trabajo.

16. Loukas Karabarbounis y Brent Neiman, «The Global Decline of the Labor Share», *Quarterly Journal of Economics* 129, núm. 1 (2014), pp. 61-103.

17. Piyusha Mutreja, B. Ravikumar y Michael J. Sposi, «Capital Goods Trade and Economic Development», Banco de la Reserva Federal de Sant Louis, *Working Paper* núm. 2014/012A (2014). Documento de trabajo.

18. Robert S. Chirinko, Steven M. Fazzari y Andrew P. Meyer, «A New Approach to Estimating Production Function Parameters: The Elusive Capital-Labor Substitution Elasticity», *Journal of Business and Economic Statistics* 29, núm. 4 (2011), pp. 587-594.

19. Sebastian Barnes, Simon Price, y María Sebastián Barriel, «The Elasticity of Substitution: Evidence from a UK Firm-Level Data Set», Banco de Inglaterra, *Working Paper* núm. 348 (2008). Documento de trabajo.

20. Devesh Raval, «The Micro Elasticity of Substitution and Non-Neutral Technology» (2015).

21. Doraszelski y Jaumandreu estiman un modelo estructural en el que la elasticidad de sustitución es igual entre el capital, el trabajo y los materiales, mientras que la estimación de la variación en el precio de los factores es debida a diferencias entre los precios de los materiales y el trabajo; su elasticidad se estima también entre 0,45 y 0,65, en línea con las estimaciones discutidas previamente. Ver: Ulrich Doraszelski y Jordi Jaumandreu, «Measuring the Bias of Technological Change» (2015). Disponible en: <http://economics.yale.edu/sites/default/files/ces20150319.pdf>. Consultado el 1 de diciembre de 2017

22. Hendrik Houthakker, «The Pareto Distribution and the Cobb-Douglas Production Function in Activity Analysis», *Review of Economic Studies* 23, núm. 1 (1955), pp. 27-31. Houthakker demostró que si *Ak* y *Al* tienen distribuciones de Pareto independientes, una economía con empresas en las que la elasticidad es 0 tendrá una función de producción agregada de Cobb-Douglas.

23. Ver: Piketty y Zucman, «Capital Is Back», p. 1.271.

24. Ezra Oberfield y Devesh Raval, «Micro Data and Macro Technology», *NBER Working Paper* núm. 20452 (septiembre de 2014), documento de trabajo; Kazuo Sato¯, *Production Functions and Aggregation* (Ámsterdam: Elsevier, 1975).

25. Oberfield y Raval, «Micro Data». Los autores generalizan este caso para considerar muchos *inputs* y diversas industrias.

26. Rainier Klump y Olivier De La Grandville, «Economic Growth and the Elasticity of Substitution: Two Theorems and Some Suggestions», *American Economic Review* 90, núm. 1 (2000), pp. 282-291.

27. Olivier de La Grandville, «In Quest of the Slutsky Diamond», *American Economic Review* 79, núm. 3 (1989), pp. 468-481.

28. Christophe Chamley, «The Welfare Cost of Capital Income Taxation in a Growing Economy», *Journal of Political Economy* 89, núm. 3 (1981), pp. 468-496.

29. Los datos de las importaciones de Estados Unidos como parte del PIB provienen de los Indicadores de Desarrollo del Banco Mundial. Los datos sobre la participación del comercio de bienes de China provienen del Censo de Estados Unidos.

30. Michael W. L. Elsby, Bart Hobijn y Aysegul Sahin, «The Decline of the U.S. Labor Share», Brookings Papers on Economic Activity (2013).

31. La exposición a las importaciones viene definida como el incremento porcentual del valor añadido para un caso en el que todos los *outputs* fuesen producidos internamente. Los salarios aparecen como un componente de la renta del trabajo añadido a la renta del autoempleo.

32. Daron Acemoglu, David Autor, David Dorn, Gordon Hanson y Brendan Price, «Import Competition and the Great US Employment Sag of the 2000s», *Journal of Labor Economics* 34 (2016), pp. S141-S198.

33. David Autor, David Dorn y Gordon Hanson, «The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States», *American Economic Review* 103, núm. 6 (2013), pp. 2.121-2.168.

34. Las exportaciones chinas por trabajador se estiman dividiendo las importaciones chinas entre las distintas regiones y con la mirada puesta en la participación del empleo industrial al inicio del periodo. Se obvian los cambios entre 1990 y 2000 y entre 2000 y 2007.

35. Denis Chetverikov, Bradley Larsen y Christopher Palmer, «IV Quantile Regression for Group-Level Treatments, with an Application to the Distributional Effects of Trade», *Econometrica* 84, núm. 2 (2016), pp. 809-833.

36. Andrew B. Bernard, J. Bradford Jensen y Peter K. Schott, «Survival of the Best Fit: Exposure to Low-Wage Countries and the (Uneven) Growth of US Manufacturing Plants», *Journal of International Economics* 68, núm. 1 (2006), pp. 219-237.

37. James Schmitz, «What Determines Productivity? Lessons from the Dramatic Recovery of the U.S. and Canadian Iron Ore Industries Following Their Early 1980s Crisis», *Journal of Political Economy* 113, núm. 3 (2005); Tim Dunne, Shawn Klimek y James Schmitz, «Does Foreign Competition Spur Productivity? Evidence From Post WWII U.S. Cement Manufacturing» (2010).

38. Nicholas Bloom, Mirko Draca y John Van Reenen, «Trade Induced Technical Change? The Impact of Chinese Imports on Innovation, IT and Productivity», *Review of Economic Studies* 83, núm. 1 (2015), pp. 87-117.

39. Timothy F. Bresnahan y Manuel Trajtenberg, «General Purpose Technologies 'Engines of Growth'?», *Journal of Econometrics* 65, núm. 1 (1995), pp. 83-108. Ver también: Miguel Morin, «The Labor Market Consequences of Electricity Adoption: Concrete Evidence from the Great Depression» (2015).

40. David H. Autor, Frank Levy y Richard J. Murmane, «The Skill Content of Recent Technological Change: An Empirical Exploration», *Quarterly Journal of Economics* 118, núm. 4 (2003), pp. 1.279-1.333.

41. *Ibid*.

42. James Bessen, «Toil and Technology», *Finance and Development* 52, núm. 1 (2015).

43. Emek Basker, Lucia Foster y Shawn Klimek, «Customer-Labor Substitution: Evidence from Gasoline Stations», *U.S. Census Bureau Center for Economic Studies Paper*, núm. CES-WP-15-45 (2015).

44. David Autor, David Dorn y Gordon Hanson, «Untangling Trade and Technology: Evidence from Local Labor Markets», *Economic Journal* 125 (mayo de 2015), pp. 621-646.

45. Paul Beaudry, David A. Green y Benjamin Sand, «The Great Reversal in the Demand for Skill and Cognitive Tasks», *Journal of Labor Economics* 34, núm. S1 (2016), pp. S199-S247.

46. Daron Acemoglu, «When Does Labor Scarcity Encourage Innovation?», *Journal of Political Economy* 118, núm. 6 (2010), pp. 1037-1078.

47. Acemoglu, «Labor-and Capital-Augmenting Technical Change».

1. Joan Robinson, «Open Letter from a Keynesian to a Marxist», *Jacobin*, 17 de julio de 2011. Disponible en: <http://www.jacobinmag.com/2011/07/joan-robinsons-open-letter-from-a-keynesian-to-a-marxist-2>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

2. Paul Krugman, «Wealth over Work», *The New York Times*. Publicado el 23 de marzo de 2014. Disponible en: <http://www.nytimes.com/2014/03/24/opinion/krugman-wealth-over-work.html>. Consultado el 1 de diciembre de 2017. Daron Acemoglu y James A. Robinson, «The Rise and Decline of General Laws of Capitalism», NBER Working Paper núm. W20766 (2014). Documento de trabajo. Disponible en: <http://economics.mit.edu/files/11348>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

3. José Azar, Martin C. Schmalz e Isabel Tecu, «Anti-competitive Effects of Common Ownership», *Ross School of Business*, Paper núm. 1235 (2015). Einer Elhauge, «Horizontal Shareholding», Harvard Law Review 129 (2016), pp. 1267-1811.

4. Jason Furman y Peter Orszag, «A Firm-Level Perspective on the Role of Rents in the Rise in Inequality». Documento presentado en el evento «Una sociedad justa», celebrado en 2015, en honor a Joseph Stiglitz por la Universidad de Columbia.

5. Simon Kuznets, «Economic Growth and Income Inequality», *American Economic Review* 45, núm. 1 (1955), pp. 1-28. La cita precisa, p. 9.

6. Wojciech Kopczuk, «What Do We Know about the Evolution of Top Wealth Shares in the United States?», *Journal of Economic Perspectives* 29, núm. 1 (2015), pp. 47-66. Ver también: Emmanuel Saez y Gabriel Zucman, «Who Benefits from Tax Expenditures on Capital? Evidence on Capital Income and Wealth Concentration», *IRS Statistics of Income*, Working Paper Series (2014). Documento de trabajo.

7. Filipe R. Campante, «Redistribution in a Model of Voting and Campaign Contributions», *Journal of Public Economics* 95 (agosto de 2011), pp. 646-656. Disponible en: <http://scholar.harvard.edu/files/campante/files/campanteredistribution.pdf>.

8. Adam Bonica y Howard Rosenthal, «The Wealth Elasticity of Political Contributions by the Forbes 400» (2015). Disponible en: <http://piketty.pse.ens.fr/files/BonicaRosenthal2015.pdf>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

9. Lee Drutman, *The Business of America Is Lobbying: How Corporations Became Politicized and Politics Became More Corporate* (Oxford: Oxford University Press, 2015).

10. Joshua Kalla y David Broockman, «Congressional Officials Grant Access to Individuals Because They Have Contributed to Campaigns: A Randomized Field Experiment», *American Journal of Political Science* 33, núm. 1 (2014), pp. 1- núm. 24.

11. Gabriel Zucman, «Taxing across Borders: Tracking Personal Wealth and Corporate Profits», *Journal of Economic Perspectives* 28, núm. 4 (2014): 121-148. Ver también: «What Are the Panama Papers?», *The New York Times*. Publicado el 4 de abril de 2016. Disponible en: <http://www.nytimes.com/2016/04/05/world/panama-papers-explainer.html>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

12. Matthew Ellman y Leonard Wantchekon, «Electoral Competition under the Threat of Political Unrest», *Quarterly Journal of Economics* (mayo de 2000), pp. 499-531.

13. Nicos Poulantzas, «The Problem of the Capitalist State», *New Left Review* (noviembre-diciembre de 1969), p. 67. Ralph Milliband, «Poulantzas and the Capitalist State», *New Left Review* (noviembre-diciembre de 1973), p. 83.

14. Siempre se ha dicho que, para sus propietarios, los esclavos tenían un papel similar al que desempeñan hoy los activos inmobiliarios. Por tanto, valoraban especialmente su preservación, lo que explica el estupor que generaron las leyes de protección a los esclavos fugados, un fenómeno que ni siquiera era tan habitual.

15. Alexander Hertel-Fernandez, «Who Passes Business's 'Model Bills'? Policy Capacity and Corporate Influence in US State Politics», *Perspectives on Politics* 12, núm. 3 (2014), pp. 582-602.

16. Marion Fourcade, Etienne Ollion y Yann Algan, «The Superiority of Economists», *Journal of Economic Perspectives* 29, núm. 1 (2015), pp. 89-114.

17. *Ibid*., p. 17.

18. Brad DeLong, «The Market's Social Welfare Function», *Semi-Daily Journal* (blog). Publicado el 9 de octubre de 2003. Disponible en: <http://www.j-bradford-delong.net/movable_type/2003_archives/002449.html>.

1. Southern Railroad Ledger, «Purchases for 1848», Natchez Trace Slaves and Slavery Collection, núm. 2E775. Dolph Briscoe Center for American History, University of Texas, campus de Austin.

2. Robert S. Starobin, *Industrial Slavery in the Old South* (Nueva York: Oxford University Press, 1970), pp. 221-223. William G. Thomas, «Been Workin' on the Railroad», *The New York Times*. Publicado el 10 de febrero de 2012. Disponible en: <http://opinionator.blogs.nytimes.com/2012/02/10/beenworkin-on-the-railroad>. Consultado el 1 de diciembre de 2017. También merece la pena evaluar los trabajos académicos dedicados a esta materia desde la década de 1960. Un buen ejemplo: «Economic historians and economists have published work on railroads and slavery and have been writing about this topic from the early 1960s until today». Ver Robert Evans Jr., «The Economics of Negro Slavery, 1830-1860», *Aspects of Labor Economics*, Universities-National Bureau for Economic Research (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1962), pp. 185-256. Robert Fogel, *Railroads and Economic Growth: Essays in Econometric History* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1964). Mark A. Yanochik, Bradley T. Ewing y Mark Thornton, «A New Perspective on Antebellum Slavery: Public Policy and Slave Prices», *Atlantic Economic Journal* (febrero de 2006), pp. 330-340.

3. *C-21*, p. 46.

4. *C-21*, pp. 158-163.

5. *C-21*, p. 46.

6. Base de datos disponible en: <http://www.ucl.ac.uk/lbs>. También BBC, «Britain's Forgotten Slave Owners», BBC Media Centre. Disponible en: <http://www.bbc.co.uk/mediacentre/proginfo/2015/28/britains-forgottenslave-owners/>. Ambos enlaces fueron consultados el 1 de diciembre de 2017.

7. Sir Hilary Beckles, historiador especializado en estudiar el rol de la esclavitud en el Caribe, lidera este tipo de investigaciones en las Indias Occidentales. Ver también: Beckles, Britain's Black Debt: *Reparations for Carriben Slavery and Native Genocide* (Kingston: University of West Indies Press, 2013). Ver también este comunicado de la comisión de reparaciones que ha instaurado CARICOM: <http://caricom.org/media-center/communications/press-releases/caricom-reparations-commission-press-statement-delivered-by-professor-sir-h>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

8. California Department of Insurance, «Slavery Era Insurance Registry», *Report to the California Legislature* (mayo 2002). También se han introducido leyes similares en la ciudad de Chicago o en estados como Maryland.

9. Jenny Bourne, «Slavery in the United States», EH-Net. Disponible en: <http://eh.net/encyclopedia/slavery-in-the-united-states>. Robert William Fogel y Stanley L. Engerman, *Time on the Cross: The Economics of American Negro Slavery* (1971, reeditado en 1989 en Nueva York por W. W. Norton). Stanley L. Engerman, Richard Sutch y Gavin Wright, *Slavery: For Historical Statistics of the United Sates Millennial Edition* (Riverside, California: Center for Social and Economic Policy, 2003), pp. 1-15. Ira Berlin y Philip Morgan, *Cultivation and Culture: Labor and the Shaping of the Americas* (Richmond: University Press of Virginia, 1993).

10. *C-21*, p. 162.

11. Walter Johnson, *Soul by Soul: Life in an Antebellum Slave Market* (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1999).

12. *C-21*, p. 46.

13. W. E. B. Du Bois, *The Suppression of the African Slave Trade to the United States of America* (Nueva York: Longmans, Green and Co., 1896), prefacio.

14. *Ibid*.

15. *Ibid*., p. 12.

16. *Ibid*., p. 196

17. Ulrich Bonnell Phillips, *American Negro Slavery* (Nueva York: D. Appleton and Co., 1918), p. 23.

18. Eric Williams, *Capitalism & Slavery* (1944, reeditado en 1994 en Chapel Hill por University of North Carolina Press), p. 11.

19. *Ibid*., p. 197.

20. Alfred H. Conrad and John R. Meyer, «The Economics of Slavery in the Ante Bellum South», *Journal of Political Economy* 66 (abril de 1958), pp. 95-130.

21. Fogel and Engerman, *Time on the Cross*, p. 39. Hay muchas otras investigaciones sobre la economía de la esclavitud, pero trascienden el alcance de este capítulo. No obstante, es especialmente recomendable la lectura de David Eltis, *The rise of African Slavery in the Americas* (Cambridge, Cambridge University Press, 2000).

22. Claudia Goldin, *Urban Slavery in the Ante-bellum South* (Chicago: University of Chicago Press, 1976). Roger Ransom y Richard Sutch, «Capitalists without Capital: The Burden of Slavery and the Impact of Emancipation», *Agricultural History* 62 (verano de 1988), pp. 133-160. Laurence J. Kotliko, «The Structure of Slave Prices in New Orleans, 1804 to 1862», *Economic Inquiry* 17 (1979), pp. 496-517. Richard Steckel, «Birth Weights and Infant Mortality among American Slaves», *Explorations in Economic History* 23 (abril de 1986), pp. 173-198. Robert Margo y Gavin Wright, *The Political Economy of the Cotton South* (Nueva York: W. W. Norton, 1978). Jonathan Pritchett, «Quantitative Estimates of the United States Interregional Slave Trade, 1820–1860», *Journal of Economic History* 61 (junio de 2001), pp. 467-475.

23. Walter Johnson, *River of Dark Dreams: Slavery and Empire in the Cotton Kingdom* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2013).

24. Joshua Rothman, *Flush Times and Fever Dreams: The Story of Capitalism and Freedom in the Age of Jackson* (Atenas, Georgia: University of Georgia Press, 2012). Edward Baptist, *The Half Has Never Been Told: Slavery and the Making of Modern Capitalism* (Nueva York: Basic Books, 2014). Sven Beckert, *Empire of Cotton: A Global History* (Nueva York: Knopf, 2014). Calvin Shermerhorn, *The Business of Slavery and the Rise of American Capitalism, 1815-1860* (New Haven, Connecticut: Yale University Press, 2015).

25. «Blood Cotton», *The Economist*, 4 de septiembre de 2014.

26. «Our Withdrawn Review of Blood Cotton», nota del editor en *The Economist*, septiembre de 2014. También Edward Baptist, «What The Economist Doesn't Get About Slavery… and My Book», *Politico* (7 de septiembre de 2014).

27. Alan Olmstead y Paul Rhode han estudiado la productividad en las plantaciones y el impacto de la introducción de cambios tecnológicos. Alan L. Olmstead y Paul W. Rhode, «Biological Innovation and Productivity Growth in the Antebellum Cotton Economy», *Journal of Economic History* 68 (diciembre de 2008), pp. 1123-1171.

28. Herman Freudenberger y Jonathan B. Pritchett, «The Domestic United States Slave Trade: New Evidence», *Journal of Interdisciplinary History* 21, n. 3 (1991), pp. 447-477. Freudenberger y Pritchett, «A Peculiar Sample: The Selection of Slaves for the New Orleans Market», *Journal of Economic History* 52 (marzo de 1992), pp. 109-127. Kotlikoff, «The Structure of Slave Prices». B. Greenwald y R. Glasspiegel, «Adverse Selection in the Market for Slaves: New Orleans, 1830-1860», *Quarterly Journal of Economics* 98, núm. 3 (1989).

29. Sowande' Mustakeem, «She Must Go Overboard & Shall Go Overboard: Diseased Bodies and the Spectacle of Murder at Sea», *Atlantic Studies* 8, núm. 3 (otoño de 2011), pp. 301-316. Mustakeem, «I Never Have Such a Sickly Ship Before': Diet, Disease, and Mortality in 18th-Century Atlantic Slaving Voyages», *Journal of African American History* 93 (otoño de 2008), pp. 474-496. Marcus Rediker, *The Slave Ship: A Human History* (Nueva York: Viking Books, 2007). Stephanie Smallwood, *Saltwater Slavery: A Middle Passage from Africa to American* Diaspora (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2007).

30. Seth Rothman, *Scraping By: Wage Labor, Slavery and Survival in Early Baltimore* (Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 2009). Jessica Millward, *Finding Charity's Folk: Enslaved and Free Black Women in Maryland* (Atenas, Georgia: University of Georgia Press, 2015). Wilma King, *The Essence of Liberty: Free Black Women during the Era of Slavery* (Columbia: University of Missouri Press, 2006). Amrita Chakrabarti Myers, *Forging Freedom: Black Women and the Pursuit of Liberty in Antebellum Charleston* (Chapel Hill: University of North Carolina Press, 2011). Judith Schafer, *Slavery, the Civil Law, and the Supreme Court of Louisiana* (Baton Rouge: Louisiana State University Press, 1997). Leslie Harris y Daina Ramey Berry, *Slavery and Freedom in Savannah* (Atenas, Georgia: University of Georgia Press, 2014).

31. Richard Wade, *Slavery in the Cities: The South, 1820-1860* (Nueva York: Oxford University Press, 1964), p. 44.

32. «Request for Slaves to Build Levee during Flood», Concordia Parish, LA, marzo de 1815, Slaves and Slavery Collection, Mss. 2E777, núm. 3, Dolph Briscoe Center for American History, University of Texas (campus de Austin).

33. Actas del Pleno del Ayuntamiento de Savannah, «Municipal Slavery». Disponible en: <http://savannahga.gov/slavery>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

34. *Ibid*., 14 de agosto de 1820. Para saber más sobre el fin del comercio de esclavos: Du Bois, *Suppression*; Erik Calonis, *The Wanderer: The Last American Slave Ship and the Conspiracy at Set Its Sails* (Nueva York: St. Martin's Press, 2006); Sylvianne Diouf, *Dreams of Africa in Alabama: The Slave Ship Clotilda and the Story of the Last Africans Brought to America* (Nueva York: Oxford University Press, 2007); Ernest Obadele Starks, *Footbooters and Smugglers: The Foreign Slave Trade in the United States after 1808* (Fayetteville: University of Arkansas Press, 2007).

35. Actas del Pleno del Ayuntamiento de Savannah, 14 de agosto de 1820. Disponible en: <http://savannahga.gov/slavery>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

36. *Ibid*., 24 de febrero de 1831.

37. *Ibid*., 2 de junio de 1842. Sobre el valor de los trabajadores esclavos: Daina Ramey Berry, *The Price for Their Pound of Flesh: The Value of the Enslaved from the Womb to the Grave in the Building of a Nation* (Boston: Beacon Press, 2017).

38. Wade, *Slavery in the cities*, p. 45.

39. Robert S. Starobin, *Industrial Slavery in the Old South* (Nueva York: Oxford University Press, 1970), pp. 18-19.

40. «Slaves Subject to Road Duty», Slaves and Slavery Records, Mss. 2E777, Natchez Trace Collection, Dolph Briscoe Center for American History, University of Texas (campus de Austin), Tomo Ashford Family, 5, pp. 407, 410, 480-481.

41. Jonathan Martin, *Divided Mastery: Slave Hiring in the American South* (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2004). John J. Zaborney, *Slaves for Hire: Renting Enslaved Laborers in Antebellum Virginia* (Baton Rouge: Louisiana State University Press, 2012). Jennifer Hull Dorsey, *Hirelings: African American Workers and Free Labor in Maryland* (Ithaca, Nueva York: Cornell University Press, 2011).

42. Actas del pleno del Ayuntamiento de Savannah, 25 y 30 de agosto de 1842.

43. Craig Steven Wilder, *Ebony & Ivy: Race, Slavery, and the Troubled History of America's Universities* (Nueva York: Bloomsbury Press, 2013), p. 9.

44. *Hillsborough Recorder,* Hillsborough, NC: Dennis Heartt, 1820-1879, 29 de noviembre de 1829. Disponible en: <http://dc.lib.unc.edu/cdm/singleitem/collection/vir_museum/id/421>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

45. Las conclusiones de un congreso sobre esta materia convocado por las universidades de Brown y Harvard en primavera de 2011 están recogidas en el volumen *Slavery's Capitalism: A New History of America's Economic Development* (Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 2016). También en 2011, Emory University celebra la conferencia «Slavery and the University», cuyo archivo está disponible en: <http://shared.web.emory.edu/emory/news/releases/2011/01/slavery-and-the-university-focus-of-emory-conference.html>. Consultado el 1 de diciembre de 2017. A raíz de dicha cumbre se está elaborando un volumen de próxima publicación. Para más información sobre Kitty, ver: Mark Aslunder, *The Accidental Slaveholder: Revisiting a Myth of Race and Finding an American Family* (Atenas, Georgia: University of Georgia Press, 2011).

46. Ver documental *The ultimate guide to the Presidents*, retransmitido por The History Channel. Disponible en: <http://www.history.com/shows/the-ultimate-guide-to-the-presidents>. Consultado el 1 de diciembre de 2017. También es de interés la página web temática de Grand Valley State University, disponible en: <http://hauensteincenter.org/slaveholding>.

47. *C-21*, p. 159.

48. La web no aclara las fuentes empleadas para recopilar estas cifras.

49. Ira Berlin, *Many Thousands Gone: The First Two Centuries of Slavery in North America* (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1998). Leslie M. Harris, *In the Shadow of Slavery: African Americans in New York City, 1626-1863* (Chicago: University of Chicago Press, 2003). Graham Russell Hodges, *Root and Branch: African Americans in New York and East Jersey, 1613-1863* (Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1999). Leon Litwack, *North of Slavery: The Negro in the Free States, 1790-1860* (Chicago: University of Chicago Press, 1961). Joan Pope Melish, *Disowning Slavery: Gradual Emancipation and «Race» in New England, 1780-1860* (Itaca, Nueva York: Cornell University Press, 1998). Wade, *Slavery in the Cities*. Shane White, *Somewhat More Independent: The End of Slavery in New York City, 1770-1810* (Atenas, Georgia: University of Georgia Press, 1991).

50. Beckles, *Britain's Black Debt*. Mary Frances Berry, *My Face Is Black Is True: Callie House and the Struggle for Ex-Slave Reparations* (Nueva York: Vintage Books, 2006). Ta-Nehisi Coates, «The Case for Reparations», *The Atlantic* (1 de junio de 2014), pp. 1-65.

51. Du Bois, *Suppression,* p. 197.

1. La esclavitud refleja, en cierto modo, los precios del capital humano. Tradicionalmente, se invertía en esclavos, se comerciaba con esclavos y se empleaba a los esclavos como colateral. En el capítulo 6 se plantea su importancia histórica como una forma de capital.

2. *C-21*, pp. 46, 163.

3. *Ibid*., pp. 305-308.

4. *Ibid*., p. 163.

5. *Ibid*., pp. 223-224. El peso de las rentas del capital ha seguido una evolución en forma de «U» a lo largo del último siglo. Se estima que hoy supone el 25-30 por ciento de la renta nacional, por debajo del 35-40 por ciento de hace ahora un siglo.

6. Lawrence Katz y Kevin M. Murphy, «Changes in Relative Wages, 1963-1987: Supply and Demand Factors», *Quarterly Journal of Economics* 107 (1992), pp. 35-78.

7. Alan Krueger, «Measuring Labor's Share», *AEA Papers and Proceedings* 89, núm. 2 (1999), pp. 45-51. Krueger estima que el peso del trabajo «crudo» en la renta nacional subió de 0,1 a 0,13 entre 1939 y 1959, y cayó a 0,049 en 1996 tras un período de progresivo descenso que empezó en 1979. Por el contrario, el peso del capital humano en la renta nacional sigue una línea en forma de «U»: pasa de 0,63 en 1959 a 0,72 en 1996.

8. Mariacristina de Nardi, Eric French y John Jones, «Saving after Retirement: A Survey», *NBER Working Paper* núm. 21268 (2015). Documento de trabajo. Ver también: Karen Dynan, Jonathan Skinner y Stephen Zeldes, «Do the Rich Save More?», *Journal of Political Economy* 112, núm. 2 (2004), pp. 397-444.

9. Mariacristina de Nardi, «Quantitative Models of Wealth Inequality: A Survey», *NBER Working Paper* núm. 21106 (2015), Documento de trabajo.

10. Michael Hurd, «Savings of the Elderly and Desired Bequests», *American Economic Review* 77, núm. 3 (1987), pp. 298-312. Ver también: Wojciech Kopczuk y Joseph Lupton, «To Leave or Not to Leave: The Distribution of Bequest Motives», *Review of Economic Studies* 74, núm. 1 (2007), pp. 207-235. Hurd encuentra que los hogares con hijos consumen su riqueza más rápido que aquellas unidades que no tienen descendencia. Kopczuk y Lupton estiman que existe una gran heterogeneidad a la hora de explicar los motivos por los que se lega el patrimonio, pero argumentan que los hijos no parecen ser el principal factor que determina la decisión de dejar activos en herencia. Dynan *et al*. explican en «Do the Rich Save More?» que no hay evidencia que respalde la idea de que los hogares con hijos ahorren más.

11. Lena Edlund y Wojciech Kopczuk, in «Women, Wealth, and Inequality», *American Economic Review* 99, núm. 1 (2009), pp. 146-178. Según Edlund y Kopczuk, la riqueza heredada ha perdido importancia en las últimas décadas, entre otros motivos porque el porcentaje de mujeres que figura entre los más ricos ha bajado un 40 por ciento desde 1960. Piketty argumenta que la destrucción de grandes patrimonios en la primera mitad del siglo XX explica el declive del capital heredado y afirma que los mecanismos económicos no han cambiado mucho con respecto al pasado. Pero sus afirmaciones descansan en una hipótesis no probada, según la cual los individuos de mayor renta van a adoptar comportamientos de ahorro y transmisión patrimonial similares a los vigentes antes de la primera guerra mundial.

12. Greg Duncan y Richard Murnane, «Enrichment Expenditures on Children, 1972-2006», Russell Sage Foundation (2011). Ver gráfico 1.6. Disponible en: <http://www.russellsage.org/research/chartbook/enrichment-expenditures-children-1972-to-2006>. Consultado el 1 de diciembre de 2017. Para saber más sobre cómo evoluciona el tiempo que pasan los padres con sus hijos, ver también: Jonathan Guryan, Erik Hurst y Melissa Kearney, «Parental Education and Parental Time with Children», *Journal of Economic Perspectives* 22 (2008), pp. 23-46; Anne Gauthier, Timothy Smeedeng y Frank Furstenberg Jr., «Are Parents Investing Less Time in Children? Trends in Selected Industrialized Countries», *Population and Development Review* 30 (2004), pp. 647-671; Mark Aguiar y Erik Hurst, «Measuring Trends in Leisure: e Allocation of Time over Five Decades», *Quarterly Journal of Economics* 122 (2007), pp. 969-1006.

13. Susan Mayer, *What Money Can't Buy: Family Income and Children's Life Chances* (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1997). Ver también: David Blau, «The Effect of Income on Child Development», *Review of Economics and Statistics* 81, núm. 2 (1999), pp. 261-276; Gordon Dahl y Lance Lochner, «The Impact of Family Income on Child Achievement: Evidence from the Earned Income Tax Credit», *American Economic Review* 102, núm. 5 (2012), pp. 1927-1956

14. Sean Reardon, «The Widening Academic Achievement Gap between the Rich and the Poor: New Evidence and Possible Explanations». Incluido en *Whither Opportnity? Rising Inequality, Schools, and Children's Life Chances,* un volumen editado por Greg J. Duncan y Richard J. Murmane (Nueva York: Russell Sage Foundation, 2011). Para una visión alternativa: Eric Nielsen, «The Income-Achievement Gap and Adult Outcome Inequality», *Finance and Economics Discussion Series* (Junta de Gobernadores de la Reserva Federal, 2015).

15. Douglas Almond y Janet Currie, «Killing Me Softly: The Fetal Origins Hypothesis», *Journal of Economic Perspectives* 25, núm. 3 (2011), pp. 153-172. Ver también: Sandra Black, Paul Devereaux y Kjell Salvanes, «From the Cradle to the Labor Market? The Effect of Birth Weight on Adult Outcomes», *Quarterly Journal of Economics* 122, núm. 1 (2007), pp. 409-439.

16. Para saber más sobre las investigaciones en este campo: James Heckman y Stefano Mosso, «The Economics of Human Development and Social Mobility», *Annual Review of Economics* 6 (2014), pp. 689-733. Ver también: Flavio Cunha, James J. Heckman y Susan Schennach», Estimating the Technology of Cognitive and Noncognitive Skill Formation», *Econometrica* 78 (2010), pp. 883-931

17. Gary Becker and Nigel Tomes, «Human Capital and the Rise and Fall of Families», *Journal of Labor Economics* 4 (1986), pp. S1-S39. Ver también: Bhashkar Mazumder, «Fortunate Sons: New Estimates of Intergenerational Mobility in the United States Using Social Security», *Review of Economic and Statistics* 87 (2005), pp. 235-255; Miles Corak, Matthew Lindquist y Bhashkar Mazumder, «A Comparison of Upward and Downward Intergenerational Mobility in Canada, Sweden, and the United States», *Labour Economics* 30-C (2014), pp. 185-200. Las series largas que emplea Mazumder detectan niveles de movilidad menores a los reseñados por Becker y Tomes, que toman como referencia un único año para medir la evolución de cada generación. Sin embargo, Corak *et al*. obtienen estimaciones muy similares a las de ambos, incluso tras ajustar la variabilidad transitoria de la renta.

18. Para un excelente repaso a la literatura disponible sobre la cuestión de la movilidad intergeneracional, ver: Sandra Black and Paul Devereux, «Recent Developments in Intergenerational Mobility», trabajo incluido en *Handbook of Labor Economics* 4, pt. B (2011), pp. 1487-1541. Las estimaciones sobre la importancia relativa de la herencia genética arrojan correlaciones mixtas. Algunos estudios otorgan una gran relevancia a este factor, mientras que otros asignan a los genes un efecto mucho menor. Del mismo modo, los intentos de medir los efectos causales de la educación parental en la movilidad arrojan estimaciones muy dispares. Por último, las estimaciones sobre la movilidad de patrimonio, variable relevante en *C-21*, apuntan igualmente grandes diferencias entre unos y otros autores. Sobre estas cuestiones, ver: Casey Mulligan, *Parental Priorities and Economic Inequality* (Chicago: University of Chicago Press, 1997); Kerwin Charles y Erik Hurst, «The Correlation of Wealth across Generations», *Journal of Political Economy* 111, núm. 6 (2003), pp. 1155-1182; Sandra Black, Paul Devereux, Petter Lundborg y Kaveh Majlesi, «Poor Little Rich Kids? The Determinants of the Intergenerational Transmission of Wealth», *NBER Working Paper* núm. 21409 (2015). La última publicación es un documento de trabajo.

19. Susan Mayer y Leonard Lopoo, «Has the Intergenerational Transmission of Economic Status Changed?», *Journal of Human Resources* 40, núm. 1 (2005), pp. 169-185. Ver también: Daniel Aaronson y Bhashkar Mazumder, «Intergenerational Economic Mobility in the United States, 1940–2000», *Journal of Human Resources* 43, núm. 1 (2008): 139-172; Chul-In Lee y Gary Solon, «Trends in Intergenerational Income Mobility», *Review of Economics and Statistics* 91 (2009), pp. 766-772. Mayer y Lopoo estiman que la movilidad estaba aumentando entre las generaciones nacidas de 1949 a 1956, pero encuentran que se produjo un descenso a partir de 1965. Aaronson y Mazumdar argumentan que la movilidad subió de 1950 a 1980, para reducirse significativamente desde entonces. Lee y Solon no encuentran grandes diferencias a lo largo del tiempo. Una aportación reciente y muy valiosa: Raj Chetty, Nathaniel Hendren, Patrick Kline y Emmanuel Saez, «Where Is the Land of Opportunity? The Geography of Intergenerational Mobility in the United States», *Quarterly Journal of Economics* 129, núm. 4 (2014), pp. 1.553-1.623. Este trabajo detecta que la movilidad se mantuvo constante para aquellos estadounidenses nacidos entre 1971 y 1993, pero también apunta que hay una gran heterogeneidad geográfica. Para una mirada más amplia a la evolución de la movilidad: Joseph Ferrie, «The End of American Exceptionalism? Mobility in the U.S. since 1850», *Journal of Economic Perspectives* 19 (2005), pp. 199-215; Gregory Clark, *The Son Also Rises: Surnames and the History of Social Mobility* (Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2014). Ferrie encuentra que la movilidad laboral en Estados Unidos era muy alta en la segunda mitad del siglo XIX y bajó drásticamente a partir de 1920. Clark hace su estudio siguiendo el estatus social de familias con apellidos poco comunes. Su conclusión es que la persistencia intergeneracional es mucho mayor de lo que otros autores afirman. Además, encuentra una significativa estabilidad temporal y geográfica.

20. Becker y Tomes, «Human Capital». Ver también: Gary Becker y Nigel Tomes, «An Equilibrium Theory of the Distribution of Income and Intergenerational Mobility», *Journal of Political Economy* 87 (1979), pp. 1.153-1.189.

21. Gary Solon, «A Model of Intergenerational Mobility Variation over Time and Place», incluido en *Generational Income Mobility in North America and Europe,* volumen editado por Miles Corak (Cambridge: Cambridge University Press, 2004). Solon desarrolla un modelo en el que los padres eligen cuánto van a invertir en el capital humano de sus hijos. El capital humano de un niño depende también de la inversión pública de la que se podrá beneficiar y de la posibilidad de heredar patrimonio. Solon demuestra con su modelo que la movilidad es menor cuando se da uno de los siguientes cuatro factores: 1) el gasto público no es muy progresivo, 2) las inversiones en capital humano de los padres o de las administraciones públicas son más eficientes, 3) el retorno del capital humano es más alto o 4) la habilidad es más hereditaria. Lo ideal sería poder comprobar con datos empíricos la importancia relativa de estos factores a la hora de determinar la movilidad intergeneracional.

22. Anders Bjorklund, Mikael Lindahl y Erik Plug, «The Origins of Intergenerational Association: Lessons from Swedish Adoption Data», *Quarterly Journal of Economics* 121 (2006), pp. 999-1028. Los autores comparan datos de padres biológicos y adoptivos. Encuentran que el entorno previo al nacimiento tiene una interacción positiva con los factores apreciados después del nacimiento.

23. Harry Frankfurt, «Equality as a Moral Ideal», *Ethics* 98, núm. 1 (1987), pp. 21-43. Frankfurt argumenta que lo que importa desde el punto de vista moral no es la igualdad en sí misma, sino que los pobres «tengan lo suficiente».

24. Sobre esta cuestión, ver: James Heckman, Seong Moon, Rodrigo Pinto, Peter Savelyev y Adam Yavitz, «The Rate of Return to the High / Scope Perry Pre- school Program», *Journal of Public Economics* 94, núm. 1 y n. 2 (2010), pp. 114-128. Frances Campbell, Gabriella Conti, James Heckman, Seong Hyeok Moon, Rodrigo Pinto, Elizabeth Pungello y Yi Pan, «Early Childhood Investments Substantially Boost Adult Health», *Science* 343 (2014), pp. 1478-1485. También es recomendable consultar la web del profesor Heckman, disponible en <http://www.heckmanequation.org>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

25. 192. Janet Currie y Duncan Thomas, «Does Head Start Make a Difference?», *American Economic Review* 85 (1995), pp. 341-364. Ver también: Eliana Garces, Duncan Thomas y Janet Currie, «Longer-Term Effects of Head Start», *American Economic Review* 92 (2002), pp. 999-1012. Currie y Thomas encuentran que el programa Head Start da pie a una ventaja permanente en los exámenes de los estudiantes blancos, mientras que en el caso de los pupilos negros la mejora era menor. Garces, Thomas y Currie detectan un efecto significativo en la tasa de graduación de la educación secundaria, el acceso a la educación superior, las rentas obtenidas en el mercado de trabajo o los niveles de actividad criminal, aunque de nuevo los resultados son muy distintos dependiendo de la raza. Para otra investigación relevante, esta vez centrada en las diferencias de resultados entre estudiantes de entornos más o menos desfavorecidos, ver: Marianne Bitler, Hilary Hoynes y Thurston Domina, «Experimental Evidence on Distributional Effects of Head Start», *NBER Working Paper* núm. 20434 (2014). Documento de trabajo. También ver: David Deming, «Early Childhood Intervention and Life-Cycle Skill Development: Evidence from Head Start», *American Economic Journal: Applied Economics* 1 (2009), pp. 111-134. Bitler *et al.* argumentan que los beneficios ligados al programa Head Start son muy heterogéneos, pero subrayan que los mejores efectos son los obtenidos por los estudiantes de entornos más deprimidos.

1. Erik Brynjolfsson y Andrew McAfee, *The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies* (Nueva York: W. W. Norton, 2014) (Versión castellana de Emilia Ghelfi, *La segunda era de las máquinas. Trabajo, progreso y prosperidad en una época de brillantes tecnologías*, Temas, Buenos Aires, 2016).

2. Ezra Oberfield y Devesh Raval, «Micro Data and Macro Technology», *NBER Working Paper* núm. 20452 (septiembre de 2014). Documento de trabajo. También de interés: Loukas Karabarbounis y Brent Neiman, «The Global Decline of the Labor Share», *NBER Working Paper* núm. 19136 (junio de 2013). Documento de trabajo.

3. David Michael, Antonio Varas y Pete Engardio, «How Adding More Mobile Subscribers Will Drive Inclusive Growth». Documento remitido al simposio sobre crecimiento inclusivo celebrado en Harvard el 2 de octubre de 2015.

4. Thomas Piketty, «Putting Distribution Back at the Center of Economics: Reflections on *Capital in the Twenty-First Century*», *Journal of Economic Perspectives* 29, núm. 1 (invierno de 2015), pp. 67-88.

5. Claudia Goldin y Lawrence Katz, The *Race between Education and Technology: The Evolution of U.S. Educational Wage Differentials, 1890-2005* (Cambridge, Massachusetts: Belknap Press, Harvard University Press, 2010); David Autor, Lawrence Katz y Melissa Kearney, «The Polarization of the U.S. Labor Market», *American Economic Review* 96, núm. 2 (2006), pp. 189-194; David Autor, «Polanyi's Paradox and the Shape of Employment Growth», *NBER Working Paper* núm. 20485 (septiembre de 2014). Documento de trabajo.

6. Maarten Goos y Alan Manning fueron pioneros a la hora de introducir el término *polarización* referido a estos debates. Ver: Maarten Goos y Alan Manning, «Lousy and Lovely Jobs: e Rising Polarization of Work in Britain», *Review of Economics and Statistics* 89, núm. 1 (2007), pp. 118-133. Para un resumen de las investigaciones más recientes referidas a la cuestión de la polarización, ver: David Autor, «Why Are There Still So Many Jobs? The History and Future of Workplace Automation», *Journal of Economic Perspectives* 29, núm. 3 (verano de 2015), pp. 3-30.

7. *Hard Times Reports,* Center on Education and the Workforce, Georgetown University, 2014 y 2015.

8. James Manyika *et al*., «Digital America: A Tale of the Haves and the Have-Mores», McKinsey Global Institute, diciembre de 2015.

9. David Autor, «Skills, Education and the Rise of Earnings Inequality among the Other 99%», *Science,* 23 de mayo de 2014, pp. 843-851.

10. Los coeficientes de Gini han sido calculados a partir de los datos del Banco Mundial que expone Wikipedia. Disponible en: <http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_income_equality>. Consultado el 1 de diciembre de 2017. Para más información sobre las comparativas entre Estados Unidos y otros países desarrollados, ver: James Gornick y Branko Milanovic, «Income Inequality in the United States in Cross-National Perspective: Redistribution Revisited», Luxembourg Income Study Center, City University of New York (mayo de 2015).

11. Josh Bivens, Elise Gould, Lawrence Mishel y Heidi Shierholz, «Raising America's Pay: Why It's Our Central Economic Policy Challenge», *Briefing Paper* núm. 378, Economic Policy Institute (4 de junio de 2014).

12. Lawrence Mishel y Alyssa Davis, «Top CEOs Make 300 Times More than Typical Workers», *Issue Brief* núm. 399, Economic Policy Institute (21 de junio de 2015).

13. Kevin Murphy, «Executive Compensation: Where We Are and How We Got Here», incluido en el volumen *Handbook of the Economics of Finance,* editado por George Constantinides, Milton Harris y Rene Stulz (Ámsterdam: Elsevier Science North-Holland, 2012).

14. Erik Brynjolfsson, Heekyung Kim, and Guillaume Saint-Jacques, «CEO Pay and Information Technology», *MIT Initiative on the Digital Economy Working Paper* (febrero de 2016). Documento de trabajo. Un primer borrador fue publicado en ICIS 2009, disponible en: <http://aisel.aisnet.org>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

15. Jon Bakija, Adam Cole y Bradley Heim, «Jobs and Income Growth of Top Earners and the Causes of Changing Income Inequality: Evidence from U.S. Tax Returns, William College» (abril de 2012). Disponible en: <http://web.williams.edu/Economics/wp/BakijaColeHeimJobsIncomeGrowthTopEarners.pd

16. Ulrike Malmendier and Geoffrey Tate, «Superstar CEOs», *NBER Working Paper* núm. 14140 (junio de 2008). Documento de trabajo.

17. Marianne Bertrand y Sendhil Mullainathan, «Are CEOs Rewarded for Luck? The Ones without Principals Are», *Quarterly Journal of Economics* 116, núm. 3 (2001), pp. 901-932.

18. Para saber más sobre las últimas investigaciones referidas a la importancia de las rentas en la evolución de la desigualdad en Estados Unidos, así como sobre el vínculo entre rentas, tecnología y protección de la propiedad intelectual, ver: Joseph Stiglitz, *The Price of Inequality* (Nueva York: W. W. Norton, 2012) (versión en castellano: Joseph Stiglitz, *El precio de la desigualdad*, Debolsillo, 2015). También de interés: Robert Reich, *Saving Capitalism: For the Many, Not the Few* (Nueva York: Knopf, 2015); Paul Krugman, «Challenging the Oligarchy», *New York Review of Books* (diciembre de 2015); Jason Furman y Peter Orzsag, «A Firm-Level Perspective on the Role of Rents in the Rise of Income Inequality», *White House Council of Economic Advisers* (octubre de 2015); y Dean Baker, «The Upward Redistribution of Income: Are Rents the Story?», *Working Paper*, Center for Economic and Policy Research (diciembre de 2015), documento de trabajo.

19. Robert M. Solow, «Thomas Piketty Is Right», *New Republic* (abril de 2014). Ensayo incluido en el capítulo 2 de este volumen.

20. Daron Acemoglu y David Autor, «Skills, Tasks and Technologies: Implications for Employment and Earnings», *Handbook of Labor Economics* (2011).

21. Autor, «Polanyi's Paradox»; Manyika *et al*., «Digital America»; Carl Frey y Michael Osborne, «The Future of Employment: How Susceptible Are Jobs to Computerization?», Oxford Martin School (septiembre de 2013).

22. Autor, «Why Are There Still So Many Jobs?».

23. Nir Jaimovich y Henry E. Siu, «The Trend Is the Cycle: Job Polarization and Jobless Recoveries», *NBER Working Paper* núm. 18334 (2012). Documento de trabajo.

24. Daron Acemoglu, David Autor, David Dorn, Gordon Hanson y Brendan Price, «Import Competition and the Great US Employment Sag of the 2000s», *Journal of Labor Economics* 34 (2016), p. S141-S198. También de interés: David Autor, David Dorn y Gordon Hanson, «Untangling Trade and Technology: Evidence from Local Labor Markets», *Economic Journal* 125, núm. 584 (2015), pp. 641-646.

25. Manyika *et al*., «Digital America».

26. Lawrence Mishel, Elise Gould y Josh Bivens, «Wage Stagnation in Nine Charts», *Report*, Economic Policy Institute (6 de enero de 2015).

27. Autor, «Skills, Education».

28. Lawrence Mishel, «Unions, Inequality and Faltering Middle-Class Wages», Economic Policy Institute, Issue Brief núm. 342 (agosto de 2012).

29. Florence Jaumotte y Carolina Osorio Buitron, «Inequality and Labor Market Institutions», *International Monetary Fund Staff Discussion Note* (julio de 2015).

30. David Cooper, «Raising the Minimum Wage to $12 by 2020 Would Lift Wages for 35 Million American Workers», Economic Policy Institute, *EPI Briefing Paper* núm. 405 (julio de 2015). Disponible en: <http://www.epi.org/publication/raising-the-minimum-wage-to-12-by-2020-would-lift-wagesfor-35-million-american-workers>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

31. Michael Spence y Sandile Hlatshwayo, «The Evolving Structure of the American Economy and the Employment Challenge», *Working Paper*, Council on Foreign Relations (2011). Documento de trabajo. También de interés: Michael Spence, «The Impact of Globalization on Income and Employment», *Foreign Affairs* (julio/agosto de 2011).

32. El aumento de la productividad a nivel macro, medido por cambios en el valor añadido por trabajador, es una media ajustada que considera el cambio en el valor añadido de cada individuo en los sectores comercializables y no comercializables, restando a dicha cifra la diferencia entre ambas formas de valor añadido y multiplicando el resultado por el incremento del peso del empleo en el sector no comercializable.

33. David Autor, David Dorn y Gordon Hanson, «The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States», *American Economic Review* 103, núm. 6 (2013), pp. 2121-2168.

34. Robert Lawrence, «Recent Declines in Labor's Share in US Income: A Preliminary Neoclassical Account», *Working Paper* núm. 15-10, Peterson Institute for International Economics (junio de 2015). Documento de trabajo. Disponible en: <http://piie.com/publications/working-papers/recent-declines-labors-share-us-income-preliminary-neoclassical-account>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

35. Josh Bivens y Lawrence Mishel, «Understanding the Historic Divergence between Productivity and a Typical Worker's Pay», Economic Policy Institute, *EPI Briefing Paper* núm. 406 (septiembre de 2015). Disponible en: <http://www.epi.org/publication/understanding-the-historic-divergence-between-productivity-and-a-typical-workers-pay-why-it-matters-and-why-itsreal>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

36. Para una discusión más profunda sobre la evolución y el impacto en el empleo y los salarios de la robótica, la inteligencia artificial, la fabricación aditiva y otros desarrollos tecnológicos, ver: Carl Benedikt Frey y Michael Osborne, «Technology at Work: The Future of Innovation and Employment», Oxford Martin School and Citi GPS (febrero de 2015). Disponible en: <http://www.oxfordmartin.ox.ac.uk/downloads/reports/Citi_GPS_Technology_Work.pdf>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

37. Dani Rodrik, «Premature Industrialization», *NBER Working Paper* núm. 20935 (febrero de 2015). Disponible en: <http://www.nber.org/papers/w20935>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

38. Carl Benedikt Frey y Michael Osborne, «Technology at Work v.2.0: The Future Is Not What It Used to Be», Oxford Martin School and Citi GPS (enero de 2016). Disponible en: <http://www.oxfordmartin.ox.ac.uk/downloads/reports/Citi_GPS_Technology_Work_2.pdf> Consultado el 1 de diciembre de 2017.

39. Michael Greenstone, Adam Looney, Jeremy Patashnik y Muxin Yu, «Thirteen Economic Facts about Social Mobility and the Role of Education», *The Hamilton Project* (junio de 2013). Disponible en: <http://www.hamiltonproject.org/assets/legacy/files/downloads_and_links/THP_13EconFac Consultado el 1 de diciembre de 2017.

40. Autor, «Why Are ere Still So Many Jobs?».

41. Martin Ford, *Rise of the Robots: Technology and the Threat of a Jobless Future* (Nueva York: Basic Books, 2015).

42. Laura Tyson, «Intelligent Machines and Displaced Workers», *Project Syndicate* (7 de marzo de 2014).

1. Ver: Larry Mishel, Josh Bivens, Elise Gould y Heidi Shierholz, *The State of Working America* (Ítaca, Nueva York: Cornell University Press, 2013).

2. Además de *C-21*, para consultar otra buena fuente de datos y teorías sobre esta cuestión, ver: David Autor, Lawrence Katz y Melissa Kearney, «Trends in U.S. Wage Inequality: Revising the Revisionists», *Review of Economics and Statistics* 90, núm. 2 (2008), pp. 300-323. También de interés: Daron Acemoglu y David Autor, «Skills, Tasks and Technologies: Implications for Employment and Earnings», incluido en *Handbook of Labor Economics,* volumen editado por David Card y Orley Ashenfelter (Ámsterdam: Elsevier, 2011), pp. 1043-1166.

3. Ver: David Weil, The *Fissured Workplace: Why Work Became So Bad for So Many and What Can Be Done to Improve It* (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2014).

4. Desarrollar estos estándares, que actúan como un «pegamento» a la hora de unir las distintas mecánicas de la «fractura», es más fácil en la medida en que las tecnologías digitales aminoran los costes de supervisión. *Ibid*., cap. 3.

5. Estimaciones de Kevin Hallock, «Job Loss and the Fraying of the Implicit Employment Contract», *Journal of Economic Perspectives* 23, núm. 4 (2009), pp. 40-43. Se basan en la Encuesta Nacional de Salarios de 2011. La media oculta, eso sí, las diferencias que hay en la remuneración, que varía según ocupación, industria, etc. Por ejemplo, en el sector servicios vemos que los salarios son el 71 por ciento, mientras que los beneficios exigidos por ley llegan al 9 por ciento del coste por hora. En este segmento, la norma es que los beneficios para la jubilación sean más bajos que en otras industrias.

6. Sidney Webb y Beatrice Webb, *Industrial Democracy* (Londres: Macmillan, 1897), p. 281.

7. Esto supone que la oferta de mano de obra sigue una curva ascendente, lo que significa que, para incluir a más personas en el mercado laboral, los empresarios deben pagar un salario cada vez más alto conforme aumentan los niveles de empleo. La rapidez del aumento salarial necesario para lograrlo (es decir, la elasticidad de la oferta de trabajo) afecta al grado en que el mercado de trabajo está controlado por un empleador monopsonista. Para más detalles, ver: Alan Manning, *Monopsony in Motion: Imperfect Competition in Labor Markets* (Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2003), cap. 4.

8. En un mercado laboral competitivo, la oferta de trabajo con la que se topan las empresas es puramente elástica, lo que significa que la compañía puede crear todo el empleo que desee, siempre que lo haga pagando el precio del mercado. Pero hay fricciones que reducen la disposición a moverse de los trabajadores, de modo que la curva cambia de trayectoria y las empresas ganan poder de fijación de salarios. Ver: William Boal y Michael Ransom, «Monopsony in the Labor Market», *Journal of Economic Literature* 35, núm. 1 (1997), pp. 86-112. Por otro lado, Ransom y Oaxaca estiman la elasticidad de la oferta laboral para hombres y mujeres ocupados en el sector de los supermercados. Su conclusión es que la oferta de trabajo para las mujeres es menos elástica, de modo que sus sueldos están más afectados por la posición de monopsonia de los empresarios de la industria. En consecuencia, los salarios de las trabajadoras del sector son más bajos. Ver: Michael Ransom y Ronald Oaxaca, «New Market Power Models and Sex Differences in Pay», *Journal of Labor Economics* 28, núm. 2 (2010), pp. 267-315.

9. Se decía entonces que, en respuesta a eventuales recortes salariales, los trabajadores masculinos responderían enviando a sus esposas e hijos al mercado laboral. Por ese motivo, los institucionalistas apoyaron la aplicación de límites estatutarios, orientados a restringir el trabajo infantil y las jornadas laborales de las mujeres. Ver: Richard Ely, *The Labor Movement in America* (Nueva York: Thomas Y. Crowell and Co., 1886).

10. Ver: Sumner Slichter, «Notes on the Structure of Wages», *Review of Economics and Statistics* 32, núm. 1 (1950), pp. 80-91; Sumner Slichter, James Healy y Robert Livernash, *The Impact of Collective Bargaining on Management* (Washington, DC: Brookings Institution, 1960).

11. Fred Foulkes, *Personnel Policies in Large Non-Union Workplaces* (Englewood Cliffs, Nueva Jersey: Prentice Hall, 1980).

12. Gary Becker y Walter Oi proponen modelos orientados a explicar por qué, como decía John Dunlop, «los mercados laborales no son la bolsa» y la asignación de los precios del factor trabajo no se realiza de forma eficiente y autónoma. La existencia de costes semifijos o la necesidad de ofrecer un entrenamiento específico a los trabajadores genera un problema de compensación para las empresas. El modelo de Becker apunta que la política de compensación es una forma de invertir en capital humano, de modo que cabe esperar beneficios a largo plazo. El planteamiento de Oi señala que sólo una parte de los costes de compensación son variables.

13. Desde este punto de vista, la relación laboral crea un valor que deberán compartir las distintas partes. Por tanto, los contratos reflejan las condiciones de los mercados laborales externos y los poderes relativos de negociación que tienen los distintos agentes. Paul Milgrom, «Employment Contracts, Influence Activities, and Efficient Organization Design», *Journal of Political Economy* 96, núm. 1 (1988), pp. 42-60; Sherwin Rosen, «Implicit Contracts: A Survey», *Journal of Economic Literature* 25, núm. 4 (1988), pp. 1144-1175.

14. El «juego del ultimátum» y otras variantes como el «juego del dictador» (en el que no se considera la opinión del segundo jugador a la hora de definir el reparto) han sido empleados como experimentos realizados con gente real y dinero de verdad. Los experimentos se hacen en un laboratorio de decisiones, pero en un entorno de condiciones que, en la medida de lo posible, procura ser razonablemente realista y poco artificial. En ocasiones, el dinero que se ha movilizado para el experimento ha sido mucho más abultado, a pesar de lo cual no se han apreciado cambios en los resultados. De modo que, por lo general, se mantiene el mismo patrón. Ver: Ernst Fehr y Klaus Schmidt, «A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation», *American Economic Review* 114, núm. 3 (1999), pp. 177-181; Fehr y Schmidt, «Theories of Fairness and Reciprocity», incluido en *Advances in Economics and Econometrics,* volumen editado por Matthias Dewatripont, I. Hansen, and S. Turnovsly (Nueva York: Cambridge University Press, 2002), pp. 208-257; Fehr y Schmidt, «A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation», *Quarterly Journal of Economics* 97, núm. 2 (2007), pp. 817-868; Colin Camerer, *Behavioral Game Theory* (Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2003).

15. La gran mayoría (87 por ciento) de los ejecutivos incluidos en el estudio sobre las políticas de compensación que desarrolló Bewley dijo estar de acuerdo con la afirmación de que «todos o casi todos los empleados saben lo que ganan los demás trabajadores». Ver: Bewley, *Why Wages Don't Fall during a Recession* (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1999), p. 80.

16. En *The Fissured Workplace* dedico el capítulo 4 a dos nociones de equidad: *justicia horizontal* por un lado, *justicia vertical* por otro lado.

17. Bewley cita las siguientes declaraciones de un encargado de recursos humanos ligado a una empresa industrial que cuenta con altos niveles de sindicación y más de 27.000 empleados en nómina: «La injusticia puede generar malestar en el seno de una organización, lo que da pie a resultados disfuncionales. La gente espera ser tratada con justicia y aspira a que sus aportaciones sean reconocidas, estén en el trabajo que estén». Ver: Bewley, *Why Wages Don't Fall*, pp. 79-81. Para un modelo formal sobre cómo la preocupación por la justicia tiene implicaciones en el entorno laboral, ver: Oded Stark y Walter Hyll, «On the Economic Architecture of the Workplace: Repercussions of Social Comparisons among Heterogeneous Workers», *Journal of Labor Economics* 29, núm. 2 (2011), pp. 349-375.

18. Ver: Ernst Fehr, Lorenz Goette y Christian Zehnder, «A Behavioral Account of the Labor Market: The Role of Fairness Concerns», *Annual Review of Economics* 1 (2009), pp. 355-384. Hay una amplia literatura disponible sobre la aversión a las pérdidas y otros factores psicológicos. Kahneman ofrece una mirada a los trabajos realizados en Daniel Kahneman, *Thinking Fast and Slow* (Nueva York: Farrar, Straus and Giroux, 2011).

19. En la década de 1970, Fred Foulkes completó un estudio centrado en entornos laborales de gran tamaño y escasos niveles de afiliación sindical. Su conclusión fue que «las políticas de remuneración están diseñadas para ofrecer y demostrar que existe igualdad». Ver: Foulkes, *Personnel Policies in Large Non-Union Workplaces* (Englewood Cliffs, Nueva Jersey: Prentice Hall, 1980), p. 185. Bewley también encuentra que el 69 por ciento de los directivos justifica este tipo de medidas apelando a la «igualdad, la armonía, la justicia y la moral de los trabajadores». Ver: Bewley, *Why Wages Don't Fall*, pp. 75-79.

20. Para un repaso a las investigaciones realizadas sobre esta cuestión, ver: Walter Oi y Todd Idson, «Firm Size and Wages», incluido en *Handbook of Labor Economics,* editado por Orley Ashenfelter y David Card (Nueva York: Elsevier, 1999), pp. 2165-2214. Para consultar dos trabajos especialmente influyentes en este campo, ver: Charles Brown y James Medoff, «The Employer Size-Wage Effect», *Journal of Political Economy* 97, núm. 5 (1989), pp. 1027-1059; Charles Brown, James Hamilton y James Medoff, *Employers Large and Small* (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1990). Otro estudio de interés: Erica Groshen, «Five Reasons Why Wages Vary across Employers», *Industrial Relations* 30, núm. 1 (1991), pp. 350-381. Un informe más reciente detecta que el impacto del tamaño empresarial se redujo un tercio entre 1988 y 2003. Ver: Matissa Hollister, «Does Firm Size Matter Anymore? The New Economy and Firm Size Wage Effect», *American Sociological Review* 69, núm. 5 (2004), pp. 659-676. Por su parte, Binnur Balkan y Semih Tumen encuentran que el tamaño empresarial tiene más importancia en el empleo informal, si bien su trabajo se ciñe solamente a Turquía. Ver: Binnur Balkan y Semih Tumen, «Firm-Size Wage Gaps along the Formal-Informal Divide: Theory and Evidence», *Industrial Relations* 55, núm. 2 (2016), pp. 235-266.

21. En los últimos tiempos se han publicado varias investigaciones empíricas que estiman el alcance del poder de monopsonia a la hora de marcar las condiciones laborales. Estos trabajos han sido resumidos por Orley Ashenfelter, Henry Farber y Michael Ransom en «Labor Market Monopsony», *Journal of Labor Economics* 28, núm. 2 (2010), pp. 203-210.

22. Jim Rebitzer y Lowell Taylor han investigado lo complejo que puede ser medir determinados aspectos del esfuerzo laboral, lo que complica la determinación de las políticas retributivas. Desplazar esas decisiones a un proveedor independiente permite un cambio de enfoque, de modo que la empresa pasa a pagar simplemente por la producción que le aporta esa firma. Ver: James Rebitzer y Lowell Taylor, «Extrinsic Rewards and Intrinsic Motives: Standard and Behavioral Approaches to Agency and Labor Markets».

23. Irónicamente, también acaba con la distorsión de recursos que introduce la monopsonia. Esto es así porque, en estas circunstancias, la empresa termina ampliando la plantilla del mismo modo que veríamos en un mercado competitivo. No obstante, al contrario de lo que ocurriría en un mercado competitivo, el «plus» recibido por los trabajadores cuyo sueldo excede la contribución marginal a la producción va a parar al empresario, principal beneficiado de esas rentas.

24. De forma más técnica, tener éxito en una competencia clave como el desarrollo de marca o de producto implica una demanda menos elástica y una mayor habilidad para elevar los precios sin tener que aumentar los costes. En esos casos, la reducción de los costes laborales que se deriva de la «fractura» puede ir principalmente a los inversores. En aspectos centrales para la empresa, como la estrategia de distribución o la consecución de economías de escala, las principales compañías pueden enfrentar más competición en los mercados de productos. El ahorro en costes laborales puede terminar fluyendo a los consumidores, que se benefician de precios más bajos, y a los inversores, que reciben un retorno más elevado.

25. Ver Matthew Dey, Susan Houseman y Anne Polivka, «What Do We Know about Contracting Out in the United States? Evidence from Household and Establishment Surveys», incluido en *Essays in Labor in the New Economy,* volumen editado por Katherine Abraham, James Spletzer y Michael Harper (Chicago: University of Chicago Press, 2010), pp. 267-304.

26. Abraham y Taylor demuestran que, conforme sea más alto el sueldo medio de los trabajadores, será más probable que se establezcan procesos de «fractura laboral» referidos a las tareas de limpieza y saneamiento. También muestran que, en la mayoría de los casos, la subcontratación abarca la totalidad de estas tareas. Ver: Katherine Abraham y Susan Taylor, «Firms' Use of Outside Contractors: Theory and Evidence», *Journal of Labor Economics* 14, núm. 3 (1996), pp. 394-424 (ver tablas 4 y 5), pp. 407-410.

27. Samuel Berlinski, «Wages and Contracting Out: Does the Law of One Price Hold?», *British Journal of Industrial Relations* 46, núm. 1 (2008), pp. 59-75.

28. Arandajit Dube y Ethan Kaplan, «Does Outsourcing Reduce Wages in the Low-Wage Service Occupations? Evidence from Janitors and Guards», *Industrial and Labor Relations Review* 63, núm. 2 (2010), pp. 287-306. Las diferencias identificadas tienen en cuenta distintos factores que pueden estar asociados con diferencias en la fuerza laboral o los lugares de trabajo. Dube y Kaplan ofrecen un panel rico en estimaciones que permite descartar otras hipótesis sobre la división entre trabajadores contratados directamente o indirectamente vía proveedores.

29. Ver: Deborah Goldschmidt y Johannes Schmieder, «The Rise of Domestic Outsourcing and the Evolution of the German Wage Structure», *Working Paper*, Boston University (2015). Los autores también muestran que la alimentación, la limpieza, la seguridad y el saneamiento son ámbitos en los que los salarios tienen más que perder con el *outsourcing*. Este resultado, que coincide con las investigaciones de Abraham y Taylor, apunta que hay muchos incentivos que invitan a terciarizar el trabajo de áreas y departamentos que no sean vitales para la actividad central de la empresa.

30. Peter Cappelli y Monika Hamori, «Are Franchises Bad Employers?», *Industrial and Labor Relations Review* 61, núm. 2 (2008), pp. 146-162.

31. Las franquicias (negocios que pagan *royalties* para enmarcarse en una cadena) tienen tasas de retorno significativamente menores que las que se observan entre los franquiciados. Ver: Patrick J. Kaufmann y Francine Lafontaine, «Costs of Control: The Source of Economic Rents for McDonald's Franchisees», *Journal of Law and Economics* 37, núm. 2 (1994), pp. 417-453. También Weil, *The Fissured Workplace,* cap. 6.

32. En la industria de la comida rápida, Alan Krueger encuentra que los jefes de establecimientos franquiciados ganan significativamente menos que sus homólogos ocupados directamente por la cadena de *fast food*. Alan Krueger, «Ownership, Agency, and Wages: An Examination of Franchising in the Fast Food Industry», *Quarterly Journal of Economics* 106, núm. 1 (1991), pp. 75-101. En mis investigaciones con MinWoong Ji he detectado que las violaciones de la normativa laboral son más recurrentes entre los franquiciados que en las estructuras de la compañía original. Ver: MinWoong Ji y David Weil, «The Impact of Franchising on Labor Standards Compliance», *Industrial and Labor Relations Review* 68, núm. 5 (2015), pp. 977-1006. Para saber más sobre la «fractura laboral» en la industria de la hostelería, ver: Richard Freeman, «The Subcontracted Labor Market», *Perspectives on Work* 18 (2014), pp. 38-42.

33. Los autores del estudio emplean distintas fuentes estadísticas: Current Population Survey, Census Longitudinal Business Data Base, Longitudinal Employer-Household Dynamics Data Set, etc. Combinando estas fuentes, logran información detallada de los trabajadores y sus empresas. Y, como la mayoría de los asalariados no cambia de compañía a lo largo del año, el enfoque basado en estudiar las fuentes de la desigualdad es extrapolable. Ver: Erling Barth, Alex Bryson, James Davis, and Richard Freeman, «It's Where You Work: Increases in Earnings Dispersion across Establishments and Individuals in the U.S.», *Journal of Labor Economics* 34, núm. 2 (2016), S67-S97.

34. El estudio fue realizado con datos oficiales de la seguridad social, tratados con confidencialidad por el programa MEF (Master Earnings File). Esta fuente estadística recoge cifras de ingresos laborales que incluyen otras fórmulas de compensación: pagas extra, primas, opciones sobre acciones (*stock options*), remuneración en acciones, etc. Ver: Jae Song, David Price, Nicholas Bloom, Faith Guvenen y Till von Wachter, «Firming Up Inequality», *NBER Working Paper* núm. 21199 (2015). Documento de trabajo.

35. David Card, Jörg Heining y Patrick Kline, «Workplace Heterogeneity and the Rise of West German Wage Inequality», *Quarterly Journal of Economics* 128, núm. 3 (2013), pp. 967-1015. Un estudio reciente elaborado por este mismo equipo (junto con Cardoso) desarrolla un modelo en el que las empresas ejercen alguna forma de poder monopsónico, derivado de la heterogeneidad de preferencias de trabajadores que tienen las siguientes compañías. Este modelo considera distintas fórmulas de discriminación de precio, basadas en las preferencias idiosincráticas de los trabajadores. El modelo, eso sí, sigue considerando que las empresas fijan un sueldo común para cada grupo de trabajadores con habilidades similares, y determinan esta remuneración según el producto marginal, en proporción inversa a la elasticidad del suministro de mano de obra con el que cuenta la empresa. Ver: David Card, Ana Rute Cardoso, Jörg Heining y Patrick Kline, «Firms and Labor Market Inequality: Evidence and Some Teory», *Working Paper* (University of California, campus de Berkeley; 2016).

36. Con su libro *Industrial Relations Systems*, publicado en 1957, John Dunlop desarrolló esta tesis y, en gran medida, creó una nueva disciplina, capaz de congraciar los principios de la ciencia económica con las realidades de la determinación salarial. El libro presenta un marco teórico renovado para evaluar el mercado, las instituciones, la tecnología y las fuerzas sociales que participan en los sistemas de relaciones industriales, tanto en ámbitos con altos niveles de afiliación sindical como en campos en los que ocurre todo lo contrario. Al mismo tiempo, esa evaluación se compagina con el estudio de los resultados que arroja el mercado laboral. Ver: Dunlop, *Industrial Relations Systems* (Cambridge, MA: Harvard Business School Press Classic, edición revisada y de 1993).

37. Sobre la conjunción entre la teoría económica y la matemática, la publicación de *Foundations of Economic Analysis*, de Paul Samuelson, supuso un antes y un después. Según Samuelson, «la existencia de analogías entre los rasgos centrales de distintas teorías económicas implica que existe una teoría general, que está por encima de ellas y contribuye a unirlas, al menos en los aspectos más fundamentales. Este principio de generalización por abstracción fue introducido por el matemático E. H. Moore y el propósito de estas páginas es intentar llevar aquellas lecciones al ámbito económico, tanto teórico como aplicado». Ver: Samuelson, *Foundations of Economic Analysis* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1947).

38. Ronald Coase comentó el auge del enfoque neoclásico frente a las teorías institucionales y señaló que «sin una teoría propia, lo único que podían hacer era recopilar meras descripciones, a la espera de una teoría o, al menos, una chispa de teoría». Cita incluida en Richard Posner, «Nobel Laureate: Ronald Coase and Methodology», *Journal of Economic Perspectives* 7, núm. 4 (1993), pp. 195-210.

39. *C-21,* p. 333.

40. Ver: Patrick Bayer, Stephen Ross y Giorgio Topa, «Place of Work and Place of Residence: Informal Hiring Networks and Labor Market Outcomes», *Journal of Political Economy* 116, núm. 6 (2008), pp. 1150-1196; Judith Hellerstein, Melissa McInerney y David Neumark, «Neighbors and Coworkers: The Importance of Residential Labor Market Networks», *Journal of Labor Economics* 29, núm. 4 (2011), pp. 659-695; Yves Zenou, «A Dynamic Model of Weak and Strong Ties in the Labor Market», *Journal of Labor Economics* 33, núm. 4 (2015), pp. 891-932.

41. Ver: Freeman, «The Subcontracted Labor Market», p. 42. En la misma línea, David Card y sus coautores anotan que «por fin se acepta plantear que incluso los mercados laborales más desarrollados, como Estados Unidos, no son perfectos sino imperfectamente competitivos. Esto abre nuevos debates sobre aspectos como la política industrial, los salarios mínimos, la prestación por desempleo, la protección al empleo, etc.» (Card *et al*., «Firms and Labor Market Inequality», p. 24).

42. El fenómeno de la «fractura laboral» también está siendo estudiado en otros países. Algunos de los trabajos citados en la bibliografía de este capítulo evalúan esta dinámica en economías como la alemana o la turca. También se están desarrollando trabajos similares aplicados a Portugal, Reino Unido, Italia, etc. Para un resumen de estas investigaciones, ver: Card *et al*., «Firms and Labor Market Inequality». También de interés: *The Comparative Labor Law and Policy Journal*, cuyo volumen número 27 estudia la «fractura laboral» en Francia, Reino Unido, Israel, Brasil y Japón.

43. *C-21*, p. 333.

1. Se puede hablar de desigualdad a nivel individual, personal o interpersonal. Son términos intercambiables.

2. Loukas Karabarbounis y Brent Neiman, «The Global Decline of the Labor Share», *Quarterly Journal of Economics* 129, núm. 1 (24 de octubre de 2013), pp. 61-103; Michael Elsby, Bart Hobijn y Ays¸egül S¸ahin, «The Decline of the U.S. Labor Share», Brookings Papers on Economic Activity, Brookings Institution (otoño de 2013). Disponible en: <http://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/07/2013b_elsby_labor_share.pdf>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

3. Erik Bengtsson y Daniel Waldenström, «Capital Shares and Income Inequality: Evidence from the Long Run», Discussion Paper Series, Institute for the Study of Labor (Alemania, diciembre de 2015). Disponible en: <http://p.iza.org/dp9581.pdf>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

4. Margaret Jacobson y Filippo Occhino, «Labor's Declining Share of Income and Rising Inequality», *Economic Commentary*, Banco de la Reserva Federal en Cleveland, Ohio (25 de septiembre de 2013). Disponible en: <http://www.clevelandfed.org/newsroom-and-events/publications/economiccommentary/2012-economic-commentaries/ec-201213-labors-declining-share-of-income-and-rising-inequality.aspx>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

5. Maura Francese y Carlos Mulas-Granados, «Functional Income Distribution and Its Role in Explaining Inequality», IMF Working Paper WP/15/244 (noviembre 2015). Disponible en: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2015/wp15244.pdf>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

6. *Ibid*., p. 15.

7. Un enfoque algo distinto es el que adopta Anthony Atkinson («Factor Shares: The Principal Problem of Political Economy?», *Oxford Review of Economic Policy* 25, núm. 1 [2009], pp. 3-16). Asumimos un modelo homogéneo de capital. Autores como Joseph Stiglitz han criticado que el capital tiene una naturaleza heterogénea, especialmente en el ámbito inmobiliario, que ha desempeñado un rol clave en el aumento de la ratio riqueza/renta (ver Joseph Stiglitz, «New Theoretical Perspectives on the Distribution of Income and Wealth among Individuals: Part 1. The Wealth Residual», *NBER Working Paper* núm. 21189 [mayo de 2015]. Documento de trabajo. Disponible en: <http://www.nber.org/papers/w21189.pdf>. Consultado el 1 de diciembre de 2017). Al respecto, Piketty ha señalado que toma nota de las advertencias y que está apostando por desarrollar nuevas investigaciones con modelos multisectoriales de acumulación de capital. Ver: «Capital, Predistribution and Redistribution», Crooked Timber (4 de enero de 2016). Disponible en: <http://crookedtimber.org/2016/01/04/capitalpredistribution-and-redistribution>. Consultado el 1 de diciembre de 2017. Este tipo de modelos permite asignar precios relativos a los distintos bienes de capital, lo que ayuda a asimilar una evolución diferenciada de valores como los precios inmobiliarios. Además, estos modelos no dependen de la elasticidad de sustitución capital/trabajo para generar un mayor peso de las rentas del capital. Sin duda, es un enfoque más realista, pero también es cierto que es menos poderoso y sencillo que el modelo unisectorial.

8. Debraj Ray, «Nit-Piketty: A Comment on Thomas Piketty's *Capital in the Twenty-First Century*», Chhota Pegs (25 de mayo de 2014). Disponible en: <http://debrajray.blogspot.co.uk/2014/05/nit-piketty.html>. Consultado el 1 de diciembre de 2017; Debraj Ray, «Ray on Milanovic on Ray on Piketty», Chhota Pegs (3 de junio de 2014). Disponible en: <http://debrajray.blogspot.com/2014/06/ray-on-milanovic-on-ray-on-piketty.html>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

9. Yew-Kwang Ng, «Is an Increasing Capital Share under Capitalism Inevitable?», discussion paper, Nanyang Technological University (Singapur, agosto de 2014).

10. Michał Kalecki, «A Theory of Profits», *Economic Journal* 52, núm. 206/207 (1942), pp. 258-267; Robert Solow, «A Contribution to the Theory of Economic Growth», *Quarterly Journal of Economics* 70, núm. 1 (febrero de 1956); pp. 65-94; Branko Milanovic, «Where I Disagree and Agree with Debraj Ray's Critique of Piketty's *C-21*», *Global inequality* (2 de junio 2014). Disponible en: <http://glineq.blogspot.com/2014/06/where-i-disagree-and-agreewith-debraj.html>. Consultado el 1 de diciembre de 2017. En dos trabajos recientes, Piketty aborda este debate de forma más clara y directa. El economista galo reconoce que los capitalistas deben reinvertir una parte de sus rentas para garantizar que su *stock* de patrimonio seguirá avanzando más rápido que la economía. Ver: Thomas Piketty y Gabriel Zucman, «Wealth and Inheritance in the Long Run», incluido en *Handbook of Income Distribution*, volumen compilado por Anthony Atkinson y François Bourguignon (Ámsterdam: NorthHolland, 2015), pp. 1303-1368; Thomas Piketty, «Capital, Predistribution and Redistribution». Obviamente, un mayor esfuerzo ahorrador orientado a aumentar el *stock* de capital contribuye, en última instancia, a elevar el peso de las rentas del capital sobre la renta nacional. En estos trabajos, Piketty presta menos atención a las dinámicas $r > g$, al menos en comparación con *C-21*. El economista galo habla ahora de $r > g$ como un condicionante relevante para la desigualdad de riqueza a largo plazo.

11. Sc equivale al alpha de Piketty en *C-21*.

12. Con la condición de que $R_cG_c > RlGl$.

13. Por sus implicaciones, este escenario es similar a uno en el que el capital es enteramente privado pero su retorno está gravado con tipos fiscales del ciento por ciento. Evidentemente, la dotación de capital es desigual pero un marco tributario así equipara las rentas del capital, a base de gravarlas por completo. Nota: este planteamiento nació de mis conversaciones con Christoph Lakner.

14. James Meade, *Different Forms of Share Economy* (Londres: Public Policy Centre, 1986); Anthony Atkinson, *Inequality: What Can Be Done?* (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2015).

15. Asumimos implícitamente que el monto de capital distribuido aleatoriamente equivale a la tasa habitual que suele amasar el capital sobre el total de la renta nacional (alrededor del 30 por ciento). Obviamente, un mayor peso de las rentas del capital implicaría que quienes reciben una mayor dotación de capital pasan a tener unas rentas mucho más altas. En ese caso extravagante, R*c* sería más elevado y se acercaría a 1.

16. Obviamente, teniendo a un único capitalista (lo que implica una s_k baja) no asegura que S_c tenga también un nivel reducido. También podría pasar que exista un único capitalista tan rico que la cuota total de las rentas del capital termine siendo más elevada. No obstante, asumiremos durante este capítulo que ambos factores se mueven a la par, de forma conjunta.

17. Para saber más sobre el «nuevo capitalismo», ver: Anthony Atkinson y Christoph Lakner, «Wages, Capital and Top Incomes: The Factor Income Composition of Top Incomes in the USA, 1960-2005», VI ECINEQ Meeting (Luxemburgo, 15 de julio de 2015). Disponible en: <http://www.ecineq.org/ecineq_lux15/FILESx2015/CR2/p196.pdf>. Consultado el 1 de diciembre de 2017. Esta investigación muestra una creciente asociación entre la desigualdad de renta y riqueza, con datos para Estados Unidos que cubren el último medio siglo. Algo similar apunta Piketty en *C-21* (p. 416 de la edición francesa).

18. Estos rasgos del «nuevo capitalismo» son similares a lo que plantea Piketty cuando describe un período de posguerra marcado por la irrupción de una clase media que se tradujo en una sociedad de propietarios. *C-21*, pp. 410 y 552.

19. Datos compartidos con Christoph Lakner.

20. OCDE, «In It Together: Why Less Inequality Benefits All» (21 de mayo de 2015). Disponible en: <http://www.oecd.org/social/in-it-togetherwhy-less-inequality-benefits-all-9789264235120-en.htm>. Consultado el 1 de diciembre de 2017; *C-21*, p. 549.

21. No podemos pronunciarnos sobre el grado de acercamiento al «nuevo capitalismo 2», puesto que, en dicho supuesto, R_c sigue siendo equivalente a 1, a pesar de que la generación de desigualdad por la vía de mayores rentas del capital sería menor.

22. Karabarbounis y Neiman, «Global Decline of the Labor Share», gráfico 2.

23. Lance Taylor, Özlem Ömer y Armon Rezai, «Wealth Concentration, Income Distribution and Alternatives for the USA», *Working Paper* núm. 17, Institute for New Economic Thinking (septiembre de 2015). Documento de trabajo. Disponible en: <http://www.ineteconomics.org/research/researchpapers/wealth-concentration-income-distribution-and-alternatives-for-theusa>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

24. Piketty admite la necesidad de complementar la fiscalidad y las políticas redistributivas, como también hace mención a la importancia de reformar las reglas de gobierno del sector privado. El último capítulo de su libro concluye afirmando que «sin un derecho real y efectivo a intervenir en la toma de decisiones de las empresas, como por ejemplo garantizando que los trabajadores estén representados en la junta directiva, no sirve de mucho lograr una mayor transparencia financiera, vía impuestos a la riqueza» (*C-21*, p. 570).

25. Asumiendo cierta rigidez en la tasa de retorno.

1. *C-21*.

2. S. Anand y P. Segal, «The Global Distribution of Income», in *Handbook of Income Distribution,* vol. 2, ed. A. B. Atkinson and F. Bourguignon (Ámsterdam: Elsevier, 2015).

3. B. Milanovic, «The Return of 'Patrimonial Capitalism': A Review of Thomas Piketty's *Capital in the Twenty-First Century*», *Journal of Economic Literature* 52, núm. 2 (2014), pp. 519-534.

4. *Ibid*.

5. P. Brasor, «The Economics Book Everyone Is Talking About, but Has Anyone Read It?», *Japan Times*. Publicado el 14 de febrero de 2015. Disponible en: <http://www.japantimes.co.jp/news/2015/02/14/national/media-national/economics-book-everyone-talking-anyone-read>. Ver también: S. Denney, «Piketty in Seoul: Rising Income Inequality in South Korea», *The Diplomat*. Publicado el 4 de noviembre de 2014. Disponible en: <http://thediplomat.com/2014/11/south-koreas-shocking-inequality>. Ambos enlaces fueron consultados el 1 de diciembre de 2017.

6. United Nations Development Programme (UNDP), Bureau for Development Policy, «Humanity Divided: Confronting Inequality in Developing Countries» (2014).

7. R. Kanbur y J. Zhuang, «Confronting Rising Inequality in Asia». Incluido en *Asian Development Outlook* (Washington, DC: Asian Development Bank, 2012).

8. A. B. Atkinson y F. Bourguignon, «Introduction: Income Distribution Today». Incluido en: Atkinson y Bourguignon, *Handbook of Income Distribution*.

9. C. Lakner y B. Milanovic, «Global Income Distribution: From the Fall of the Berlin Wall to the Great Recession», *World Bank Economic Review* 30, núm. 2 (2016), pp. 203-232.

10. En el capítulo 8 de este volumen, Tyson y Spence comentan con mayor detalle el rol que desempeña la tecnología a la hora de explicar la desigualdad de renta en Estados Unidos.

11. Lakner y Milanovic, «Global Income Distribution».

12. Por este motivo, nuestros resultados tienden a subestimar el alcance de la desigualdad a nivel nacional, lo que a su vez incide en la medición global de la inequidad. No obstante, Anand y Segal argumentan en «The Global Distribution of Income» que las diferencias son muy pequeñas. De hecho, si medimos la desigualdad global en deciles y no percentiles, el Gini global que obtenemos es apenas 0,5 puntos inferior.

13. La diferencia entre renta y gasto es el ahorro neto. Ver: A. Deaton y S. Zaidi, «Guidelines for Constructing Consumption Aggregates for Welfare Analysis», Banco Mundial (2002). Disponible en: <http://documents.worldbank.org/curated/en/206561468781153320/Guidelines-for-constructing-consumption-aggregates-for-welfare-analysis>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

14. Anand y Segal, «The Global Distribution of Income».

15. A. B. Atkinson, T. Piketty y E. Saez, «Top Incomes in the Long Run of History», *Journal of Economic Literature* 49, núm. 1 (2011), pp. 3-71; F. Alvaredo y J. Londoño Vélez, «High incomes and personal taxation in a developing economy: Colombia 1993-2013», Commitment to Equity, *Working Paper* núm. 12 (marzo de 2013). Documento de trabajo. Disponible en: <http://www.commitmentoequity.org/publications_files/CEQWPNo12%20HighTaxationDe2010_19March2013.pdf>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

16. F. Alvaredo y L. Gasparini, «Recent Trends in Inequality and Poverty in Developing Countries». Incluido en Atkinson y Bourguignon, *Handbook of Income Distribution*.

17. M. Aguiar y M. Bils, «Has Consumption Inequality Mirrored Income In- equality?», *American Economic Review* 105, núm. 9 (2015), pp. 2.725-2.756.

18. Alvaredo y Gasparini, «Recent Trends».

19. L. Karabarbounis y B. Neiman, «The Global Decline of the Labor Share», *Quarterly Journal of Economics* 129, núm. 1 (2014), pp. 61-103.

20. El ahorro neto como porcentaje del PIB subió del 17,5 al 23,4 por ciento entre los años 2000 y 2008. G. Ma y W. Yi, «China's High Saving Rate: Myth and Reality», Banco Internacional de Pagos, *Working Paper* núm. 312 (2010).

21. C. Lakner y C. Ruggeri Laderchi, «Top Incomes in East Asia: What We Know, Why It Matters and What to Do About It». Publicado por el Banco Mundial.

22. Hurun Report, «The Richest People in China». Disponible en: <http://www.hurun.net/en/HuList.aspx>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

23. Consorcio Internacional de Periodistas de Investigación (ICIJ por sus siglas en inglés), «Giant Leak of O shore Financial Records Exposes Global Array of Crime and Corruption». Publicado el 3 de abril de 2016. Disponible en: <http://panamapapers.icij.org/20160403-panama-papers-global-overview>. Consultado el 1 de octubre de 2017.

24. La base de datos incluye el mayor número posible de países. Vale la pena insistir en lo problemático que resulta la falta de estadísticas de calidad en regiones como África u Oriente Medio. Los países que están en esta situación representan alrededor del 5 por ciento del PIB global y cerca del 10 por ciento de la población mundial.

25. Anand y Segal, «The Global Distribution of Income».

26. *Ibid*. Anand y Segal usan un enfoque distinto para incorporar en su estudio a las rentas altas para las que no hay datos. Esto redunda en un ajuste al alza del Gini global. La corrección supone la mitad de la diferencia presentada en el gráfico 11.1. Anand y Segal parten de que las encuestas dejan fuera al 1 por ciento. A continuación, incorporan las rentas percibidas por este colectivo a base de emplear dos fuentes de información: las estadísticas oficiales de hacienda o, en su ausencia, una regresión que realiza la estimación pertinente a partir de los ingresos del 10 por ciento de mayor renta y del ingreso mediano detectado por el sondeo. Aunque esta metodología aumenta también la mediana observada en cada país, el impacto es menor que el que se deriva del ajuste que proponen Lakner y Milanovic en «Global Income Distribution», donde plantean una estimación basada en las cifras de la contabilidad nacional (ver gráfico 11.1). En cuanto al período analizado, Anand y Segal encuentran también un descenso de la desigualdad entre 2002 y 2005, si bien el 72,7 por ciento anotado en 2005 es aún mayor que el 72,6 registrado en 1988.

27. Según explican Anand y Segal, la diferencia metodológica con respecto a los estudios de Lakner y Milanovic radica en tres factores: 1) PIB per cápita frente a renta media derivada de encuestas a hogares; 2) diversos ajustes orientados a considerar las diferencias entre los sondeos que se ocupan de la renta y las encuestas que se refieren al consumo; y 3) tipo de cambio empleado para la conversión de los datos y su expresión en paridad de poder adquisitivo. Por su parte, F. Bourguignon encuentra en *The Globalization of Inequality* (Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2015) un descenso mayor al observado en el gráfico 11.1. La caída habría empezado a comienzos de la década de 1990, según estos trabajos creados a partir de encuestas de ingresos y cifras de PIB per cápita.

28. F. Bourguignon y C. Morrisson, «Inequality among World Citizens: 1820-1992», *American Economic Review* 92, núm. 4 (2002), pp. 727-744.

29. Bourguignon, *The Globalization of Inequality;* B. Milanovic, *Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization* (Cambridge, Massachusetts: Belknap Press of Harvard University Press, 2016).

30. Milanovic, *Global Inequality,* p. 120. Banco Mundial, *Poverty and Shared Prosperity 2016: Taking on Inequality* (Washington, DC: World Bank, 2016).

31. Empleo una medición distinta de la desigualdad porque el coeficiente de Gini no permite desagregar los datos de este modo.

32. Tanto en el África subsahariana y el este de Asia, la desigualdad regional aumentó. En África, las diferencias crecen si comparamos a unos países con otros. En el este de Asia, la desigualdad aumenta por las mayores divergencias económicas en el seno de cada economía nacional. Ver: L. F. Jirasavetakul y C. Lakner, «The Distribution of Consumption Expenditure in Sub-Saharan Africa: The Inequality among All Africans», *Policy Research Working Paper Series* 7557, Banco Mundial (2016).

33. Por supuesto, estos dos aspectos no son independientes. La contribución de las diferencias entre unos y otros países se calcula a partir de la diferencia entre el promedio de cada país y la media global. En esta medición, el rápido crecimiento de China ha tenido una incidencia significativa. Por otro lado, un país pobre que crece por debajo de la media mundial contribuye a incrementar la desigualdad entre unos y otros países, siempre que hablemos de economías que se colocan por debajo del promedio internacional.

34. Bourguignon y Morrisson, «Inequality among World Citizens».

35. Milanovic, *Global Inequality*.

36. Bourguignon, *The Globalization of Inequality;* Milanovic, *Global Inequality*.

37. El patrón sigue siendo muy parecido cuando vemos datos posteriores a la crisis financiera global (Milanovic, *Global Inequality*). Por otro lado, la composición de cada percentil puede variar, de modo que los miembros de cada nivel de ingresos observado en la distribución no son necesariamente los mismos grupos. A pesar de esto, las mediciones que sí consideran estas variaciones arrojan dinámicas muy similares. Ver: Lakner y Milanovic, «Global Income Distribution».

38. Milanovic, *Global Inequality*.

39. Las mediciones relativas de la desigualdad parten de que toda medición de la desigualdad debe ser independiente de cualquier transformación que multiplique todos los niveles de renta por un mismo coeficiente. Un ejemplo de esto sería la conversión de datos salariales de una divisa a otra (por ejemplo, de dólares a euros). Cuando se hacen experimentos sobre el aumento de la desigualdad, los trabajos completados en las universidades de Alemania, Estados Unidos, Israel o Reino Unido muestran que la preocupación por la desigualdad absoluta es similar a los niveles observados en relación con la desigualdad relativa. Ver: M. Ravallion, *The Economics of Poverty: History, Measurement and Policy* (Oxford: Oxford University Press, 2016). Por otro lado, Milanovic argumenta en *Global Inequality* que es preferible hacer mediciones relativas de la desigualdad, aunque reconoce que los estudios en términos absolutos ofrecen una perspectiva complementaria. Atkinson y Brandolini también argumentan que un análisis global debe combinar ambas miradas (A. B. Atkinson y A. Brandolini, «On Analyzing the World Distribution of Income», *World Bank Economic Review* 24, núm. 1 [2010], pp. 1-37).

40. En Estados Unidos, Luttmer encuentra que los niveles de felicidad suelen bajar cuando se detecta un aumento en los ingresos de los vecinos. Ver: E. Luttmer, «Neighbors as Negatives: Relative Earnings and Well-Being», *Quarterly Journal of Economics* 120, núm. 3 (2005), pp. 963-1.002. Por el contrario, los estudios realizados en Malawi muestran que esas diferencias sólo preocupan a los más ricos. Ver: M. Ravallion y M. Lokshin, «Who Cares about Relative Deprivation?», *Journal of Economic Behavior & Organization* 73, núm. 2 (febrero de 2010), pp. 171-185.

41. Hay notables diferencias entre estas tres fuentes, de modo que el análisis comparado debe hacerse con cautela. Los datos del Banco Mundial también han sido empleados por Alvaredo y Gasparini. Sin embargo, ambos cubren solamente el mundo emergente y, además, ajustan los datos para considerar las diferencias que arrojan las encuestas de renta y consumo. Morelli *et al*. cubren sólo países ricos y de ingreso medio. En su caso, emplean escalas equivalentes y mezclan datos primarios con secundarios. Por parte del Banco Mundial, sus últimas estadísticas (gráfico 11.4) cubren todos los niveles de ingresos y mezclan renta per cápita y consumo sin ajustar las cifras. Alvaredo y Gasparini, «Recent Trends». Ver también: S. Morelli, T. Smeeding y J. Thompson, «Post-1970 Trends in Within-Country Inequalityand Poverty: Rich and Middle- Income Countries». Incluido en Atkinson and Bourguignon, *Handbook of Income Distribution*. Otra referencia de interés: «PovcalNet: The OnLine Tool for Poverty Measurement Developed by the Development Research Group». Disponible en: <http://iresearch.worldbank.org/PovcalNet>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

42. Por ejemplo, el volumen *Declining Inequality in Latin America: A Decade of Progress?*, compilado por L. F. López-Calva y N. Lustig (Washington DC: Brookings Institution y UNDP, 2010). Ver también: N. Lustig, L. F. LópezCalva y E. Ortiz-Juarez, «Declining Inequality in Latin America in the 2000s: The Cases of Argentina, Brazil, and Mexico», *World Development* 44 (2013), pp. 129-141.

43. L. Cord, O. Barriga Cabanillas, L. Lucchetti, C. Rodríguez-Castelán, L. D. Sousa y D. Valderrama, «Inequality Stagnation in Latin America in the Aftermath of the Global Financial Crisis», Policy Research Working Paper Series 7146 (Banco Mundial, 2014). Ver también: R. Kanbur, «Poverty and Distribution: Thirty Years Ago and Now». Incluido en *Inequality and Fiscal Policy,* volumen editado por B. Clements, R. de Mooij, S. Gupta y M. Keen (Washington, DC: Fondo Monetario Internacional, 2015).

44. M. Székely y P. Mendoza, «Is the Decline in Inequality in Latin America Here to Stay?». Incluido en *Inequality and Human Development in Latin America: A Long-Run Perspective*, número especial de *Journal of Human Development and Capabilities* 16, núm. 3 (2015), pp. 397-419. Ver también: L. F. López-Calva, N. Lustig y E. Ortiz-Juárez, «A Long-Term Perspective on Inequality and Human Development in Latin America», pp. 319-323.

45. R. Kanbur, «Globalization and Inequality». Incluido en Atkinson y Bourguignon, *Handbook of Income Distribution*.

46. B. Milanovic y L. Ersado, «Reform and Inequality during the Transition: An Analysis Using Panel Household Survey Data, 1990-2006», *Working Paper Series 2010-62*, World Institute for Development Economic Research (2010). Documento de trabajo.

47. Milanovic, *Global Inequality*.

48. K. Beegle, L. Christiaensen, A. Dabalen e I. Gaddis, *Poverty in a Rising Africa: Africa Poverty Report* (Washington, DC: World Bank, 2016).

49. B. Milanovic, «Is Inequality in Africa Really Different?», *World Bank Policy Research Working Paper Series 3169* (2003). Documento de trabajo.

50. Beegle *et al*., *Poverty in a Rising Africa*. Comparar sondeos puede ser difícil, debido a cambios en el diseño de las encuestas (cobertura nacional frente a urbana), alteraciones en la implementación (efecto calendario) o el propio contenido de los cuestionarios (por ejemplo, el período para el que se requiere información). El patrón de desigualdad en el seno de las economías nacionales queda confirmado por las series largas evaluadas por G. A. Cornia en «Income Inequality Levels, Trends and Determinants in Sub-Saharan Africa: An Overview of the Main Changes», Università degli Studi di Firenze (Florencia, 2014).

51. Milanovic, *Global* Inequality. Morelli, Smeeding, y Thompson, «Post1970 Trends».

52. Cord *et al*., «Inequality Stagnation»; L. Gasparini, G. Cruces y L. Tornarolli, «Chronicle of a Deceleration Foretold: Income Inequality in Latin America in the 2010s», CEDLAS Working Paper núm. 198 (2016), documento de trabajo.

53. El gráfico 11.4 incluye sólo datos comparables, de modo que se refiere a un grupo de países más reducido. La muestra que sí permite este ejercicio cubre el 84 por ciento del PIB global y un porcentaje casi idéntico de la población mundial. Esta muestra es más pequeña que la cubierta por Lakner y Milanovic en «Global Income Distribution» (en ese caso, 93 por ciento del PIB global y 91 por ciento de la población mundial, con datos para 2008).

54. Milanovic, *Global Inequality*.

55. F. H. G. Ferreira, «Kuznets Waves and the Great Epistemological Challenge to Inequality Analysis», World Bank Development Impact Blog. Publicado el 27 de abril de 2016. Disponible en: <http://blogs.worldbank.org/impactevaluations/kuznets-waves-and-great-epistemological-challenge-inequality-analysis>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

56. Según la teoría de Stolper-Samuelson, el comercio aumenta el retorno de los factores abundantes, en este caso mano de obra poco cualificada y radicada en economías emergentes. La experiencia de las economías del este de Asia (Corea del Sur, Taiwán, etc.) sugiere que, tras la liberalización que siguió a la segunda guerra mundial, la economía fue capaz de generar un crecimiento equitativo. Ver: A. Wood, «Openness and Wage Inequality in Developing Countries: The Latin American Challenge to East Asian Conventional Wisdom», *World Bank Economic Review* 11, núm. 1 (1997), pp. 33-57. Sin embargo, esta teoría está ahora en entredicho a raíz del aumento de la desigualdad observado en las décadas de 1980 y 1990 tanto en países con abundante mano de obra como en economías que enfrentan una cierta escasez en este campo. Además, hay que tener en cuenta que la experiencia del este de Asia coincide con una serie de medidas aplicadas en aquella época que pueden tener tanta o más importancia como la liberalización comercial (en el caso de las reformas agrarias, la generalización de la educación básica, etc.). Sobre este tema, ver: Kanbur, «Globalization and Inequality».

57. K. Basu, «Globalization of Labor Markets and the Growth Prospects of Nations», World Bank Policy Research Working Paper Series 7590 (2016).

58. J. Tinbergen, *Income Distribution: Analysis and Policies* (Ámsterdam: North- Holland, 1975).

59. Atkinson y Bourguignon, «Introduction: Income Distribution Today».

60. J. E. Meade, *Efficiency, Equality and the Ownership of Property* (Londres: Allen and Unwin, 1964).

61. E. Maskin, «Why Haven't Global Markets Reduced Inequality in Emerging Economies?», *World Bank Economic Review* 29 (2015), pp. S48-S52.

62. R. B. Freeman, «Are Your Wages Set in Beijing?», *Journal of Economic Perspectives* 9, núm. 3 (1995), pp. 15-32.

63. A. B. Atkinson, The *Changing Distribution of Earnings in OECD Countries* (Oxford: Oxford University Press, 2008).

64. Bourguignon, *The Globalization of Inequality*.

65. Basu, «Globalization of Labor Markets».

66. W. H. Davidow y M. S. Malone, «What Happens to Society When Robots Replace Workers?», *Harvard Business Review* (10 de diciembre de 2014).

67. Bourguignon, *The Globalization of Inequality*.

68. Karabarbounis and Neiman, «Global Decline of the Labor Share». Ver también el capítulo 4 de este volumen.

69. Bourguignon, *The Globalization of Inequality*.

70. F. Bourguignon, «Inequality and Globalization: How the Rich Get Richer as the Poor Catch Up», *Foreign Affairs* (enero-febrero de 2016), pp. 11-15

71. Bourguignon, *The Globalization of Inequality*.

72. Atkinson and Bourguignon, «Introduction: Income Distribution Today».

73. Kanbur, «Globalization and Inequality».

74. Lakner y Ruggeri Laderchi, «Top Incomes in East Asia».

75. Por ejemplo, en Indonesia vemos que los dividendos y los intereses están gravados al 10 y al 20 por ciento, frente al tipo marginal del 30 por ciento que se aplica al trabajo. Aunque los ingresos derivados del capital sí están sujetos a un recargo ligado al impuesto sobre la renta, no se aplica un sistema de retenciones tributarias y, por tanto, el cumplimiento de la normativa fiscal es limitado. Ver: Banco Mundial, «Indonesia's Rising Divide» (Jakarta: Banco Mundial, 2016). Como resultado, apenas el 5 por ciento de la recaudación obtenida por el impuesto sobre la renta viene de las rentas del capital, mientras que el 95 por ciento proviene de las retenciones a los ingresos del trabajo.

76. Warren Buffett dijo en su momento que su tipo fiscal es más bajo que el soportado por su recepcionista. Esto se debe, en gran medida, a que sus ingresos son principalmente dividendos y otras rentas del capital. Ver: N. G. Mankiw, «Defending the One Percent», *Journal of Economic Perspectives* 27, núm. 3 (2013), pp. 21-34

77. J. Norregaard, «Taxing Immovable Property: Revenue Potential and Implementation Challenges». Incluido en Clements *et al*., *Inequality and Fiscal Policy,* pp. 191-222.

78. G. Zucman, «Taxing across Borders: Tracking Personal Wealth and Corporate Profits», *Journal of Economic Perspectives* 28, núm. 4 (2014), pp. 121-148.

79. *Ibid*.

80. United Nations Conference on Trade and Development, «World Investment Report 2015: Performing International Investment Governance». Disponible en: <http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

81. Milanovic, *Global Inequality*.

82. Kanbur, «Globalization and Inequality».

83. Al mismo tiempo, es importante aclarar que las transferencias monetarias condicionadas son demasiado pequeñas para explicar la reversión de la tendencia que ha tenido lugar en América Latina. En realidad, el grueso de la caída se debe a los mayores sueldos percibidos por quienes se sitúan en la parte baja de la distribución. Ver: López-Calva y Lustig, *Declining Inequality in Latin America;* Lustig *et al*., «Declining Inequality in Latin America in the 2000s»; Cord *et al*., «Inequality Stagnation».

84. Bourguignon, *The Globalization of Inequality*.

85. Basu, «Globalization of Labor Markets»; Milanovic, *Global Inequality;* A. B. Atkinson, «How to Spread the Wealth: Practical Policies for Reducing Inequality», *Foreign Affairs* (enero-febrero de 2016), pp. 29-33.

86. A. B. Atkinson, *Inequality: What Can Be Done?* (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2015).

87. *Ibid*.

88. Bourguignon, *The Globalization of Inequality*. El *chaebol* surcoreano merece una mención. Aunque sí es cierto que contribuyó a acelerar la distribución, también alentó estructuras tipo *holding* que, en diversos casos, han derivado en fraudes piramidales. No en vano, los presidentes de las tres principales firmas acogidas a este régimen han sido acusados de este tipo de crímenes. Para más información: T. Khanna y Y. Yafeh, «Business Groups in Emerging Markets: Paragons or Parasites?», *Journal of Economic Literature* 45, núm. 2 (2007), pp. 331-372; The Economist, «To Those That Have- The Dark Side of Family Capitalism» (publicado el 18 de abril de 2015). Disponible en: <http://www.economist.com/news/special-report/21648178-dark-side-family-capitalism-those-have>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

89. C. Freund, *Rich People Poor Countries: e Rise of Emerging-Market Tycoons and Their Mega Firms* (Washington, DC: Peterson Institute for International Economics, 2016).

90. Milanovic, *Global Inequality*.

91. Bourguignon, «Inequality and Globalization».

92. Milanovic, *Global Inequality*.

93. Hay numerosos trabajos dedicados a la relación entre reducción de la pobreza, crecimiento y desigualdad. Para un buen repaso a la literatura disponible, ver: F. H. G. Ferreira, «Distributions in Motion: Economic Growth, Inequality, and Poverty Dynamics», incluido en *The Oxford Handbook of the Economics of Poverty,* volumen editado por P. N. Jefferson (Oxford: Oxford University Press, 2012).

94. Una explicación podría ser que el futuro de la productividad en el mundo desarrollado sea poco prometedor, algo que sin duda es preocupante. Ver: R. J. Gordon, *The Rise and Fall of American Growth: The U.S. Standard of Living since the Civil War* (Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2016).

95. En 2015 bajó al 3,5 por ciento, el nivel más bajo en tres lustros. Ver: Bourguignon, *The Globalization of Inequality*.

96. A grandes rasgos, si la renta media de China termina sobrepasando el promedio global, el crecimiento de este país pasará a tener el efecto inverso en la distribución global. Milanovic anticipa en «Global Income Distribution» que esto puede suceder en el corto plazo.

97. T. Hellebrandt y P. Mauro, «The Future of Worldwide Income Distribution», *Working Paper Series WP15-7*, Peterson Institute for International Economics (2015). Documento de trabajo.

98. Ha ocurrido en el caso de países individuales a lo largo de períodos de veinte años, pero es poco probable que se dé en todas las economías del mundo.

99. Banco Mundial, «World Bank's New End-Poverty Tool: Surveys in Poorest Countries». Nota de prensa emitida el 15 de octubre de 2015. Disponible en: <http://www.worldbank.org/en/news/press-release/2015/10/15/world-bank-new-end-poverty-tool-surveys-in-poorest-countries>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

100. Esto no aplica necesariamente a la medición de la pobreza absoluta (a menudo estimada como un ingreso diario de un dólar, según los estudios del Banco Mundial). Aunque la importancia del sector agrícola está bajando en el mundo emergente, muchos de los individuos más pobres del mundo van a seguir viviendo en áreas rurales, donde su ocupación seguirá siendo, en la gran mayoría de los casos, la agricultura. Además, las transferencias monetarias o no monetarias pueden quedar infravaloradas en las encuestas de ingresos. Por ejemplo, en Estados Unidos vemos que los datos oficiales muestran que las ayudas otorgadas a las rentas bajas son mayores de las que reconoce dicho grupo cuando responde cuestionarios sobre la materia. Ver: B. D. Meyer, W. K. C. Mok y J. X. Sullivan, «Household Surveys in Crisis», *Journal of Economic Perspectives* 29, núm. 4 (2015), pp. 199-226. Como resultado, los niveles de consumo son sorprendentemente elevados en la parte inferior de la distribución. Ver: M. Brewer, B. Etheridge y C. O'Dea, «Why Are Households at Report the Lowest Incomes So WellOff?», Economics Discussion Papers 8993 (Universidad de Essex, 2013).

101. Francia, por ejemplo, empezó a usar recientemente fuentes de datos como por ejemplo las estadísticas de recaudación tributaria. Ver: C. Burricand, «Transition from Survey Data to Registers in the French SILC Survey», incluido en *The Use of Registers in the Context of EU-SILC: Challenges and Opportunities*, volumen editado por M. Jäntti, V. Törmälehto y E. Marlier (Eurostat, 2013). Disponible en: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3888793/5856365/KS-TC-13-004-EN.PDF>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

102. En el capítulo 13 de este volumen, Saez reivindica la necesidad de integrar las encuestas disponibles con las estadísticas tributarias que aporta el impuesto sobre la renta, un propósito que debería guardar cierta consistencia con las dinámicas de la contabilidad nacional.

1. *C-21*.

2. El crac financiero y la recesión posterior han supuesto un punto de inflexión, hasta el punto de que el Fondo Monetario Internacional se ha abierto a la idea de introducir controles de capital o nuevas regulaciones. Ver: Fondo Monetario Internacional, *The Liberalization and Management of Capital Flows: An Institutionalist View* (Washington, DC: FMI, 2012). Disponible en: <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2012/111412.pdf>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

3. S. Armstrong, *The Super-Rich Shall Inherit the Earth: The New Global Oligarchs and How They're Taking Over Our World* (Londres: Constable and Robinson, 2010); A. Atkinson, «Income Distribution in Europe and the United States», *Oxford Review of Economic Policy* 12, núm. 1 (1996), pp. 15-28; M. Davis y D. B. Monk, *Evil Paradises: Dreamworlds of Neoliberalism* (Nueva York: New Press, 2007); G. Irvin, *Super Rich: The Rise of Inequality in Britain and the United States* (Cambridge: Polity, 2008); J. Stiglitz, *Freefall: Free Markets and the Sinking of the Global Economy* (Londres: Allen Lane, 2010); Oxfam, *Working for the Few: Political Capture and Economic Inequality* (Oxford: Oxfam International, 2014).

4. T. Piketty y E. Saez, «Top Incomes and the Great Recession: Recent Evolutions and Policy Implications», *IMF Economic Review* 61, núm. 3 (2013), pp. 456-478; T. Piketty y G. Zucman, «Capital Is Back: Wealth-Income Ratios in Rich Countries, 1700-2010», *Quarterly Journal of Economics* 129, núm. 3 (2014), pp. 1.255-1.310.

5. Como decía Galbraith, «la medición del capital que establece Piketty no es física sino financiera». Esto explica que, aunque sea de forma inconsistente, el economista galo incluya los activos inmobiliarios dentro de su definición, lo que lleva a considerar dos dimensiones del capital: el capital productivo o real y el capital entendido como un depósito de valor. Ver: J. K. Galbraith, «Kapital for the Twenty-First Century?», *Dissent* (primavera de 2014), pp. 77-82.

6. D. Soskice, «*Capital in the Twenty-First Century:* A Critique», *British Journal of Sociology* 65, núm. 4 (2014), pp. 650-666.

7. D. Perrons, «Gendering Inequality: A Note on Piketty's *Capital in the Twenty-First Century*», *British Journal of Sociology* 65 (2014), pp. 667-677.

8. Peter Lindner, «Problematising Inequality», *Geopolitics* 21, núm. 3 (2016), pp. 742-749, doi: 10.1080/14650045.2016.1139998.

9. G. A. Jones, «Where's the Capital? A Geographical Essay», *British Journal of Sociology* 65, núm. 4 (2014), pp. 721-735.

10. E. Sheppard, «Piketty and Friends: Capitalism, Inequality, Development, Territorialism», *AAG Review of Books* 3, núm. 1 (2015), pp. 36-42.

11. *C-21*, p. 48.

12. Esta base de datos más restrictiva implica que Piketty no tiene mucho que decir sobre la desigualdad en el resto del mundo, lo que deja al margen de su estudio a los país emergentes, que tienen más desigualdad que el norte, a pesar de los descensos observados principalmente en América Latina en las décadas de 1990 y 2000. El economista galo sí hace algunas menciones esporádicas a China, para referirse a sus controles de capital.

13. T. Piketty y E. Saez, «Inequality in the Long Run», *Science* (23 de mayo de 2014), pp. 838-843 y 1.014.

14. Soskice, «Capital», pp. 650 y 661.

15. K. Ho, *Liquidated: An Ethnography of Wall Street* (Durham, Carolina del Norte: Duke University Press, 2009).

16. G. Zucman, *The Hidden Wealth of Nations* (Chicago: University of Chicago Press, 2015).

17. *The Daily Mail* informa que 47 de las 100 compañías del FTSE pagan muy pocos impuestos en Reino Unido. De hecho, doce no declaran ningún tipo de contribución y seis se benefician de créditos fiscales. En algunos casos, hay razones legítimas para que así sea: deducciones al I+D, la inversión… o compensaciones por pérdidas en otros ejercicios. Sin embargo, muchas de estas empresas tienen ventas milmillonarias e incluso beneficios globales de dicha magnitud, a pesar de lo cual no pagan el impuesto de sociedades. Amazon, por ejemplo, abonó por dicho gravamen en 2011 alrededor de 1,8 millones de libras, a pesar de que sus ventas fueron de 3.350 millones. Tres años después, con ventas de 5.300 millones de libras, el pago en Sociedades fue de 11,9 millones. Más ejemplos: eBay paga 1 millón con ventas de 800 millones, Starbucks contribuyó con 8,6 millones entre 1998 y 2012 con unas ventas acumuladas de más de 3.000 millones, etc.

18. D. Rodrik, The *Globalization Paradox: Why Global Markets, States, and Democracy Can't Coexist* (Oxford: Oxford University Press, 2011); R. Reich, *Saving Capitalism: For the Many, Not the Few* (Nueva York: Knopf, 2015).

19. OCDE/G20, *Base Erosion and Profit Shifting Project Final Report* (París: OCDE, 2015).

20. D. Harvey, *The Enigma of Capital: And the Crises of Capitalism* (Londres: Prole Books, 2011).

21. K. Ho, «Supermanagers, Inequality, and Finance», *HAU: Journal of Ethnographic Theory* 5, núm. 1 (2015), pp. 481-488.

22. *Ibid*., p. 483.

23. R. Palan, «Tax Havens and the Commercialization of State Sovereignty», *International Organization* 56 (2002), pp. 151-176; N. Shaxson, *Treasure Islands: Tax Havens and the Men Who Stole the World* (Nueva York: Random House, 2012); J. Urry, *Offshoring* (Londres: Polity Press, 2014); Zucman, *Hidden Wealth of Nations*.

24. N. Gilman *et al*., *Deviant Globalization: Black Market Economy in the 21st Century* (Nueva York: Continuum Books, 2011), p. 5

25. Ver: *Vermillion Sands* (1971), *Cocaine Nights* (1996), *Super-Cannes* (2000), todos publicados por HarperPerennial.

26. S. Gill, «Constitutionalizing Inequality and the Clash of Globalizations», *International Studies Review* 4, núm. 2 (2002), pp. 47-65. Ver también: Harvey, *The Enigma of Capital*.

27. S. Sassen, *Territory, Authority, Rights: From Medieval to Global Assemblages* (Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2008).

28. B. Chalfont, «Global Customs Regimes and the Traffic in Sovereignty: Enlarging the Anthropology of the State», *Current Anthropology* 47 (2006), pp. 243-276; Sassen, *Territory, Authority, Rights*.

29. B. Neilson, «Zones: Beyond the Logic of Exception?», *Concentric: Literary and Cultural Studies* 40, núm. 2 (2014), pp. 11-28.

30. K. Easterling, *Extrastatecraft: The Power of Infrastructure Space* (Londres: Verso, 2014). Aunque las zonas pueden parecer espacios competitivos entre sí, lo cierto es que forman parte de un sistema operativo integrado a través de sociedades, tecnologías de la información y agencias internacionales.

31. Neilson, «Zones», pp. 11 y 18.

32. Easterling, p. 49. Para saber más sobre las zonas del África subsahariana, orquestadas en concierto por distintos Estados-nación que forjan alianzas público-privadas, ver: D. Bräutigam y T. Xiaoyang, «African Shenzhen: China's Special Economic Zones in Africa», *Journal of Modern African Studies* 49, núm. 1 (2011), pp. 27-54. También de interés: L. Bremner, «Towards a Minor Global Architecture at Lamu, Kenya», *Social Dynamics* 39, núm. 3 (2013), pp. 397-413.

33. Como muestra Levien para el caso indio, el Estado desempeña un papel clave a la hora de crear zonas especiales, por ejemplo expropiando tierras a campesinos en nombre del «interés público». Ver: M. Levien, «The Land Question: Special Economic Zones and the Political Economy of Dispossession in India», *Journal of Peasant Studies* 39, núms. 3-4 (2012), pp. 933-969.

34. J. Bach, «Modernity and the Urban Imagination in Economic Zones», *Theory, Culture and Society* 28, núm. 5 (2011), pp. 98-122; S. Opitz y U. Tellmann, «Global Territories: Zones of Economic and Legal Dis/Connectivity», *Distinktion: Scandinavian Journal of Social Theory* 13, núm. 3 (2012), pp. 261-282.

35. Easterling, *Extrastatecraft,* p. 15.

36. Ver: Bräutigam y Xiaoyang, «African Shenzhen»; Bremner, «Minor Global Architecture»; I. Dey y G. Grappi, «Beyond Zoning: India's Corridors of Development and New Frontiers of Capital», *South Atlantic Quarterly* 114, núm. 1 (2015), pp. 153-170.

37. Bach, «Modernity», p. 99.

38. Ver: Easterling, *Extrastatecraft;* Davis y Monk, *Evil Paradises*.

39. Easterling, *Extrastatecraft,* p. 67.

40. S. Ali, *Dubai: Gilded Cage* (New Haven, Connecticut: Yale University Press, 2010).

41. R. Abrahamsen y M. C. Williams, *Security beyond the State: Private Security in International Politics* (Cambridge: Cambridge University Press, 2010).

42. Easterling sugiere que las zonas francas son «perfectamente apolíticas» en tanto en cuanto constituyen «un espacio tecnocrático separado de la realidad terrenal». En este sentido, su criterio se antoja acertado y, de hecho, sus gestores suelen ensalzar la naturaleza apolítica de las zonas francas como una virtud. Pero que sean espacios «apolíticos» no implica que no haya mucha política en su configuración y mantenimiento.

43. Shaxson, *Treasure Islands,* p. 8.

44. Urry, *Offshoring*.

45. Estas seis demarcaciones son Países Bajos, Bermudas, Luxemburgo, Irlanda, Singapur y Suiza. La situación es aún peor en Europa, donde Urry calcula que 99 de las 100 mayores empresas del continente tienen filiales *offshore* para minimizar su factura tributaria.

46. G. Zucman, «Taxing across Borders: Tracking Personal Wealth and Corporate Profits», *Journal of Economic Perspectives* 28, núm. 4 (2014), pp. 121-148. Ver también: D. Haberly y D. Wójcik, «Tax Havens and the Production of Offshore FDI: An Empirical Analysis», *Journal of Economic Geography* 15, núm. 1 (2014), pp. 75-101.

47. En abril de 2016, el diario alemán *Süddeustche Zeitung* tuvo acceso a una filtración de 11,4 millones de documentos del despacho Mossack Fonseca. Estos papeles muestran cómo políticos, personalidades públicas y empresas mueven la titularidad de todo tipo de activos (obras de arte, propiedades inmobiliarias, etc.) a través de *trusts* y de vehículos con sede en Panamá. Esta estrategia cuenta con la ayuda de instituciones financieras y bufetes de abogados especializados en esta materia. Periodistas de más de setenta países están analizando la filtración, cuestionando el monto de los activos desplazados, la legalidad de estas operaciones, el impacto para la recaudación fiscal, etc. Para más información, ver: <http://panamapapers.icij.org>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

48. A la hora de tratar esta cuestión y referirse a la información tributaria oficial, Piketty omite el rol de la economía informal o ilegal, a pesar de que hay muchos informes que señalan que la mayoría de la actividad económica desarrollada en ciertas partes del mundo se canaliza «en negro». Gilman *et al*. observan que la globalización supone un reto a las nociones tradicionales de riqueza, desarrollo y poder, «ya que los empresarios usan las infraestructuras técnicas de la globalización para explotar brechas y diferencias regulatorias y jurídicas, lo que permite maximizar el beneficio obtenido» (*Deviant Globalization*, p. 3).

49. Zucman identifica Suiza como la principal demarcación *offshore*, seguida de Luxemburgo y las Islas Vírgenes. De hecho, se refiere a estas tres jurisdicciones como un «trío siniestro».

50. Zucman, «Taxing across Borders», p. 121.

51. *Ibid*., p. 144.

52. D. Wójcik, «Where Governance Fails: Advanced Business Services and the Offshore World», *Progress in Human Geography* 37, núm. 3 (2013), pp. 330-347.

53. A. Cobham, P. Janský y M. Meinzer, «The Financial Secrecy Index: Shedding New Light on the Geography of Secrecy», *Economic Geography* 91, núm. 3 (2015), pp. 281-303.

54. Wójcik, «Where Governance Fails»; y también: J. V. Beaverstock, S. Hall y T. Wainwright, «Servicing the Super-Rich: New Financial Elites and the Rise of the Private Wealth Management Retail Ecology», *Regional Studies* 47, núm. 6 (2013), pp. 834-849.

55. T. Wainwright, «Tax Doesn't Have to Be Taxing: London's 'Onshore' Finance Industry and the Fiscal Spaces of a Global Crisis», *Environment and Planning A* 43, núm. 6 (2011), p. 1287.

56. Comité del Parlamento británico sobre Cuentas Públicas, «Tax Avoidance: The Role of Large Accountancy Firms (Follow-Up)» (2015). HC 860. Disponible en: <http://www.publications.parliament.uk/pa/cm201415/cmselect/cmpubacc/1057/1057.pdf> Consultado el 1 de diciembre de 2017.

57. Zucman, *Hidden Wealth of Nations,* pp. 44-45. Zucman señala que, si Suiza es un caso representativo de todo este ramo de jurisdicciones, al menos el 80 por ciento de la riqueza permanece «oculta» por motivos fiscales.

58. Un ejemplo de interés es el de Starbucks, que compra el café en Suiza pero lo tuesta en Países Bajos. A continuación, los grupos nacionales compran el grano en grandes cantidades. Pero, además, el uso de la marca y del logo están radicados en el país helvético, de modo que una parte del negocio local termina canalizado, de nuevo, hacia Suiza.

59. Cobham *et al*., «The Financial Secrecy Index».

60. El acceso a una operativa óptima en este ámbito es mucho más restringido de lo que afirma el discurso de los mercados abiertos que se popularizó a comienzos del siglo XX. Un estudio del Instituto Federal de Tecnología de Suiza ha analizado las relaciones entre 37 millones de empresas e inversores, y ha detectado que 147 redes empresariales férreamente controladas tienen en sus manos el 40 por ciento de la riqueza total.

61. *C-21*, p. 180.

62. Los miembros del colectivo HNWI son aquellos que tienen más de un millón de dólares disponible para ser invertido, la categoría que más crece entre las personas acaudaladas. En 2011 había 11 millones de personas consideradas dentro de este grupo. No obstante, el patrimonio que realmente destaca es el del colectivo U-HNWI, que maneja un patrimonio de más de 42 billones de dólares. Como explican Beaverstock y Faulconbridge, los límites para establecer estas categorías son, en gran medida, arbitrarios. Ver: See J. V. Beaverstock y J. R. Faulconbridge, «Wealth Segmentation and the Mobilities of the SuperRich», incluido en *Elite Mobilities,* volumen editado por T. Birtchnell y J. Caletrío (Nueva York: Routledge, 2013), pp. 40-61.

63. Birtchnell y Caletrío, *Elite Mobilities;* Urry, *Offshoring*.

64. A. Ong, «Please Stay: Pied-a-Terre Subjects in the Megacity», *Citizenship Studies* 11, núm. 1 (2007), pp. 83-93.

65. C. Freeland, «The Rise of the New Global Elite», *The Atlantic,* enero/ febrero de 2011.

66. Ver: Robert Frank, *Richistan: A Journey through the American Wealth Boom and the Lives of the New Rich* (Londres: Piatkus Books, 2007).

67. A. Elliott y J. Urry, *Mobile Lives* (Nueva York: Routledge, 2010).

68. Ong, «Please Stay», p. 89.

69. N. Cunningham y M. Savage, «The Secret Garden? Elite Metropolitan Geographies in the Contemporary UK», *Sociological Review* 63 (2015), pp. 321-348.

70. Ver: L. Sklair y L. Gherardi, «Iconic Architecture as a Hegemonic Project of the Transnational Capitalist Class», *City* 16, núms. 1-2 (2012), pp. 57-73; Cunningham y Savage, «The Secret Garden?».

71. Para un estudio interesante del discurso de las élites, ver *C-21*, p.333335. Ver también: S. Khan, «Privilege: The Making of an Adolescent Elite at St. Paul's School» (Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2012). R. Atkinson acuñó el término de «economía encubierta» para referirse a la presencia oculta de una economía de servicios de la que dependen las élites. Ver: R. Atkinson, «Limited Exposure: Social Concealment, Mobility and Engagement with Public Space by the Super-Rich in London», *Environment and Planning A* 48, núm. 7 (2016), pp. 1302-1317, doi 10.1177/0308518X15598323.

72. *The Guardian*, 24 de enero de 2016. El diario británico señaló en 2013 que los distritos de Kensington y Chelsea concedieron 450 permisos de megaampliación de sótanos, obras orientadas a desarrollar piscinas interiores, cines privados, etc. En 2001 sólo se habían otorgado 41 permisos de este tipo.

73. Reich señaló a comienzos de la década de 1990 que «el quinto más afortunado» de la sociedad «ha logrado separarse del resto de la nación», a base de instalarse en enclaves propios y de rehuir cualquier forma de compromiso con el resto de la comunidad. Ver: R. B. Reich, *The Work of Nations: Preparing Ourselves for 21st-Century Capitalism* (Nueva York: Vintage Books, 1992). Ver también: Davis and Monk, *Evil Paradises*.

74. R. Webber y R. Burrows, «Life in an Alpha Territory: Discontinuity and Conflict in an Elite London 'Village'», *Urban Studies* 53, núm. 15 (2015), pp. 3139-3154.

75. Para el caso de Nueva York, ver: *Financial Times*, «Global Elite Buys Trophy Apartments», publicado el 29 de septiembre de 2015. Disponible en: <http://www.ft.com/cms/s/0/dd7ac2f2-472d-11e5-af2f-4d6e0e5eda22.html>. Consultado el 1 de diciembre de 2017. Para el caso de Londres, ver: *The Guardian*, «London: where only the wealth of a global elite can find a home», publicado el 29 de septiembre de 2015. Disponible en: <http://www.theguardian.com/commentisfree/2013/jul/22/london-wealth-global-elite-home>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

76. El Censo de Estados Unidos para 2012 muestra que 31 de las 50 ciudades más grandes del país tienen más desigualdad de renta que el país en su conjunto. Esa tendencia se ha ido acrecentando con el paso del tiempo. En las 50 ciudades más grandes, los ricos son más ricos y los pobres son más pobres que en el conjunto de las urbes del país.

77. Atkinson, «Limited Exposure», p. 1.315.

78. A. Ong, «Mutations in Citizenship», *Theory, Culture & Society* 23, núms. 2-3 (2006), pp. 499-505.

79. S. Sassen, «Towards Post-National and Denationalized Citizenship», incluido en *Handbook of Citizenship Studies,* editado por E. F. Isin y B. S. Turner (Londres: Sage, 2002).

80. Citado en K. Jefford, «Homes Owned through Companies Falls Below 4,000, HMRC figures show». City AM. Publicado el 15 de febrero de 2016.

81. S. Sassen, «A Savage Sorting of Winners and Losers: Contemporary Versions of Primitive Accumulation», *Globalizations* 7, núm. 1 (2010), pp. 23-50.

82. *C-21*, p. 336.

83. Ésta es la hipótesis del superdirectivo descrita por Piketty, similar también a la cultura del capitalismo financiero que analiza Ho en *Liquidated*.

84. Ver: M. Aalbers, *Subprime Cities: The Political Economy of Mortgage Markets* (Chichester, Reino Unido: Wiley, 2012); J. Crump, K. Newman, E. S. Belsky, P. Ashton, D. H. Kaplan, D. J. Hammel y E. Wyly, «Cities Destroyed (Again) for Cash: Forum on the U.S. Foreclosure Crisis», *Urban Geography* 29, núm. 8 (2008), pp. 745-784.

85. E. Raymond, K. Wang y D. Immergluck, «Race and Uneven Recovery: Neighborhood Home Value Trajectories in Atlanta before and after the Housing Crisis», *Housing Studies* 31, núm. 3 (2016), pp. 324-329.

86. *C-21*, pp. 244-246 y 395.

87. Stiglitz, *Freefall;* Zucman, *Hidden Wealth of Nations*.

88. *The Observer,* 10 de abril de 2016, p. 7.

89. Ver Galbraith, «Kapital»; Lindner, «Problematising Inequality»; Perrons, «Gendering Inequality».

90. Zucman destaca que las limitaciones legales y regulatorias implican que los estadísticos del Departamento del Tesoro no pueden saber quién es el propietario de acciones o bonos estadounidenses localizados en cuentas de activos con sede en Suiza u otras demarcaciones. Esto implica asumir que la riqueza depositada en el extranjero pertenece a los ciudadanos de dicha jurisdicción. Por tanto, las estadísticas no revelan quién posee la riqueza sino dónde está radicada, lo que supone reflejar el mapa de los paraísos fiscales y no el de la verdadera riqueza (*Hidden Wealth of Nations*, p. 21). Esta observación subraya lo importante que es acceder a indicadores objetivos que expliquen cuál es la verdadera geografía y naturaleza de la riqueza.

91. Disponible en Youtube. Ver: <http://www.youtube.com/watch?v=4S9AwO-rkJs>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

92. Ver: M. Everest-Phillips, «When Do Elites Pay Taxes? Tax Morale and State Building in Developing Countries», investigación presentada en WIDER Elites Conference, 12 de junio de 2009. También: Wainwright, «Tax Doesn't Have to Be Taxing».

93. Easterling, *Extrastatecraft,* p. 232.

94. *The Guardian*, «HSBC whistleblower given five years' jail over biggest leak in banking history». Publicado el 27 de noviembre de 2015. Disponible en: <http://www.theguardian.com/news/2015/nov/27/hsbc-whistleblower-jailedfive-years-herve-falciani>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

1. Thomas Piketty y Emmanuel Saez, «Income Inequality in the United States, 1913-1998», *Quarterly Journal of Economics* 118, núm. 1 (2003), pp. 1-39.

2. Thomas Piketty, *Les hauts revenus en France au 20ème siècle-Inégalités et redistributions, 1901-1998* (París: Grasset, 2001).

3. Simon Kuznets, *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings* (Nueva York: National Bureau of Economic Research, 1953).

4. Simon Kuznets, «Economic Growth and Economic Inequality», *American Economic Review* 45 (1955), pp. 1-28.

5. Thomas Piketty y Emmanuel Saez, «Top Incomes in the Long Run of History», *Journal of Economic Literature* 49 (2011), pp. 3-71. Datos disponibles online en: <http://www.wid.world>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

6. *C-21*.

7. Simon Kuznets, *National Income and Its Composition, 1919-1938* (Nueva York: National Bureau of Economic Research, 1941); Kuznets, *Shares of Upper Income Groups*.

8. El proyecto del Luxembourg Income Study (LIS) supone un admirable esfuerzo a la hora de armonizar microdatos de numerosos países. La base de datos está disponible en: <http://www.lisdatacenter.org>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

9. La última versión de la contabilidad nacional completa es el SNA-2008. Ver: *System of National Accounts 2008* (Nueva York: European Communities, International Monetary Fund, Organisation for Economic Cooperation and Development, Naciones Unidas y Banco Mundial, 2009). Estados Unidos aún no ha implementado todos estos patrones pero está moviéndose en dicha dirección.

10. Facundo Alvaredo, Anthony B. Atkinson, Lucas Chancel, Thomas Piketty, Emmanuel Saez y Gabriel Zucman, «Distributional National Accounts (DINA) Guidelines: Concepts and Methods used in the W2ID», Paris School of Economics Working Paper (diciembre de 2016). Documento de trabajo.

11. Thomas Piketty, Emmanuel Saez y Gabriel Zucman, «Distributional National Accounts: Methods and Estimates for the U.S.», *NBER* Working Paper núm. 22945 (diciembre de 2016). Documento de trabajo.

12. Bertrand Garbinti, Jonathan Goupille y Thomas Piketty, «Inequality Dynamics in France, 1900-2014: Evidence from Distributional National Accounts (DINA)», Paris School of Economics (2016).

13. Facundo Alvaredo *et al*., «Distributional National Accounts: Methods and Estimates for the UK», Paris School of Economics y Oxford University (2016).

14. Dennis Fixler y David S. Johnson, «Accounting for the Distribution of Income in the US National Accounts», incluido en *Measuring Economic Stability and Progress,* volumen editado por D. Jorgenson, J. S. Landefeld y P. Schreyer (Chicago: University of Chicago Press, 2014); Dennis Fixler, David Johnson, Andrew Craig y Kevin Furlong, «A Consistent Data Series to Evaluate Growth and Inequality in the National Accounts», Bureau of Economic Analysis Working Paper (2015). Documento de trabajo.

15. Maryse Fesseau y M. L. Mattonetti, «Distributional Measures across Household Groups in a National Accounts Framework: Results from an Experimental Cross-Country Exercise on Household Income, Consumption and Saving», OECD Statistics Working Papers (2013). Documento de trabajo.

16. Piketty, Saez y Zucman, «Distributional National Accounts».

17. Los datos de Piketty y Saez referidos a las rentas altas han sido criticados por ignorar el rol de las transferencias fiscales. Ver: Richard Berkhauser, Je Larrimore, and Kosali Simon, «A Second Opinion on the Economic Health of the American Middle Class and Why It Matters in Gauging the Impact of Government Policy», *National Tax Journal* 65 (marzo de 2012), pp. 7-32. En realidad, es importante analizar ambas cuestiones: la renta antes y después de impuestos, a partir de estadísticas como las que incluye la contabilidad nacional. No hay que olvidar, al fin y al cabo, que muchas estadísticas de renta, como por ejemplo las que realiza el Censo, borran esta necesaria diferenciación, puesto que contabilizan sólo parcialmente el rol que desempeñan las transferencias y los impuestos. Ver: Carmen DeNavas-Walt y Bernadette D. Proctor, U.S. Census Bureau, *Income and Poverty in the United States: 2014* (Washington, DC: U.S. Government Printing Office, 2015).

18. Además de las administraciones, hay microdatos de interés que provienen del ámbito financiero, educativo, etc. En los países escandinavos encontramos las estadísticas gubernamentales más avanzadas, puesto que logran combinar distintas fuentes de información para arrojar conclusiones aún más ricas. Para una discusión sobre cómo mejorar la información estadística, ver: David Card, Raj Chetty, Martin Feldstein y Emmanuel Saez, «Expanding Access to Administrative Data for Research in the United States», White Paper NSF 10-069, presentado para la iniciativa «Future Research in the Social, Behavioral, and Economic Sciences» (2010).

19. Wojciech Kopczuk y Emmanuel Saez, «Top Wealth Shares in the United States, 1916-2000: Evidence from Estate Tax Returns», *National Tax Journal* 57 (2004), pp. 445-487.

20. Arthur Kennickell, «Tossed and Turned: Wealth Dynamics of US Households 2007-2009», Finance and Economics Discussion Series Working Paper, Junta de Gobernadores de la Reserva Federal (2011), documento de trabajo. Edward Wolff, «Household Wealth Trends in the United States, 1962-2013: What Happened over the Great Recession?», *NBER* Working Paper núm. 20733 (2014), documento de trabajo.

21. *C-21*.

22. Chris Giles, «Data Problems with *Capital in the 21st Century*», *Financial Times* (23 de mayo de 2014).

23. Edward Wolff, *Top Heavy: The Increasing Inequality of Wealth in America and What Can Be Done about It* (Nueva York: New Press, 2002).

24. Emmanuel Saez y Gabriel Zucman, «Wealth Inequality in the United States since 1913: Evidence from Capitalized Income Tax Data», *Quarterly Journal of Economics* 131 (2016), pp. 519-578.

25. Wolff, *Top Heavy*.

26. Saez y Zucman, «Wealth Inequality».

27. *Ibid*.

28. Para estadísticas detalladas, ver: Thomas Piketty y Gabriel Zucman, «Capital Is Back: Wealth-Income Ratios in Rich Countries, 1700-2010», *Quarterly Journal of Economics* 129 (2014), pp. 1.255-1.310. Ver también: Saez y Zucman, «Wealth Inequality».

29. Thomas Piketty, Gilles Postel-Vinay y Jean-Laurent Rosenthal, «Inherited versus Self-Made Wealth: Theory and Evidence from a Rentier Society (1872-1927)», *Explorations in Economic History* 51 (2013), pp. 21-40. Thomas Piketty y Gabriel Zucman, «Wealth and Inheritance in the Long Run», incluido en *Handbook of Income Distribution*, editado por A. Atkinson y F. Bourguignon (Ámsterdam: Elsevier, 2014), pp. 167-216.

30. Franco Modigliani, «The Role of Intergenerational Transfers and Lifecycle Savings in the Accumulation of Wealth», *Journal of Economic Perspectives* 2 (1988), pp. 15-40; Lawrence Kotliko y Lawrence Summers, «The Role of Intergenerational Transfers in Aggregate Capital Accumulation», *Journal of Political Economy* 89 (1981), pp. 706-732.

31. Chetty *et al*. emplean esta base de datos para documentar, universidad por universidad, cómo evolucionan los ingresos de los hijos a partir del nivel de renta de los padres. Ver: Raj Chetty, John N. Friedman, Emmanuel Saez, Nicholas Turner y Danny Yagan, «The Distribution of Student and Parent Income across Colleges in the United States» (2016), documento de trabajo. Los resultados de estas investigaciones muestran que la gran mayoría de los alumnos de las escuelas de élite vienen de familias de rentas altas, de modo que la educación superior desempeña un papel muy relevante a la hora de transmitir privilegios económicos de generación en generación, al menos en el caso de Estados Unidos.

32. Karen Dynan, Jonathan Skinner y Stephen Zeldes, «Do the Rich Save More?», *Journal of Political Economy* 112 (2004), pp. 397-443.

33. Saez y Zucman, «Wealth Inequality».

34. Kuznets, *Shares of Upper Income Groups*.

35. Raj Chetty, John Friedman, Soren Leth-Petersen, T. Nielsen y Torre Olsen, «Active vs. Passive Decisions and Crowd-Out in Retirement Savings Accounts: Evidence from Denmark», *Quarterly Journal of Economics* 129 (2014), pp. 1141-1219. Algunos estudios recientes publicados en Estados Unidos emplean datos de instituciones financieras: información bancaria, tarjetas de crédito, etc. Ver: Michael Gelman *et al*., «Harnessing Naturally Occurring Data to Measure the Response of Spending to Income», *Science* (julio de 2014), pp. 212-215. Aunque estos datos pueden ser de valor para investigar patrones de gasto y ahorro, no son representativos de la población estadounidense y, por tanto, no pueden ser empleados para sacar grandes conclusiones de la distribución de la riqueza y el ahorro en Estados Unidos.

36. Piketty y Saez, «Income Inequality».

37. Jon Bakija, Adam Cole y Bradley Heim, «Jobs and Income Growth of Top Earners and the Causes of Changing Income Inequality: Evidence from U.S. Tax Return Data» (2012).

38. Xavier Gabaix y Augustin Landier, «Why Has CEO Pay Increased So Much?», *Quarterly Journal of Economics* 123 (2008), pp. 49-100.

39. Marianne Bertrand y Sendhil Mullainathan, «Are CEOs Rewarded for Luck? The Ones without Principals Are», *Quarterly Journal of Economics* 116 (2001), pp. 901-932. Lucian Bebchuk y Jesse Fried, *Pay without Performance: The Unfulfilled Promise of Executive Compensation* (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2006).

40. Piketty y Saez, «Income Inequality».

41. Thomas Piketty, Emmanuel Saez y Stefanie Stantcheva, «Optimal Taxation of Top Labor Incomes: A Tale of Three Elasticities», *American Economic Journal: Economic Policy* 6 (2014), pp. 230-271.

42. Anthony Atkinson, *Inequality: What Can Be Done?* (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2015).

43. Piketty, Saez y Stantcheva, «Optimal Taxation».

44. Thomas Philippon y Ariell Reshef, «Wages and Human Capital in the U.S. Finance Industry: 1909-2006», *Quarterly Journal of Economics* 127 (2012), pp. 1.551-1.609.

45. Brian Hall y Kevin Murphy, «The Trouble with Stock Options», *Journal of Economic Perspectives* 17 (2003), pp. 49-70.

46. El impuesto de sucesiones es muy impopular en Estados Unidos y fue reducido significativamente en los años de gobierno de George W. Bush, hasta el punto de que sólo 1 de cada 1.000 de las herencias más acaudaladas está sujeta a este gravamen. No obstante, es muy probable que la falta de aprobación social de este impuesto tenga mucho que ver con la falta de información de la población, así como con el éxito de los conservadores a la hora de plantear este tributo como un «impuesto a la muerte» que golpea principalmente a las empresas familiares. Kuziemko *et al*. muestran que el apoyo al impuesto es dos veces mayor cuando se informa del alcance real del tributo. Ver: Ilyana Kuziemko, Michael I. Norton, Emmanuel Saez y Stefanie Stantcheva, «How Elastic Are Preferences for Redistribution? Evidence from Randomized Survey Experiments», *American Economic Review* 105 (2015), pp. 1.478-1.508.

47. Marianne Bertrand y Adair Morse, «Trickle-Down Consumption», *NBER* Working Paper núm. 18883 (2013). Documento de trabajo.

48. Chetty *et al*., «Active vs. Passive Decisions».

49. Richard Thaler y Cass Sunstein, *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness* (New Haven, Connecticut: Yale University Press, 2008).

1. *C-21*, p. 25.

2. Jess Benhabib, Alberto Bisin y Shenghao Zhu, «The Wealth Distribution in Bewley Models with Capital Income Risk», *Journal of Economic Theory* 159 (2015), pp. 459-515; Shuhei Aoki y Makoto Nirei, «Pareto Distribution in Bewley Models with Capital Income Risk», Hitotsubashi University (2015).

3. Karen E. Dynan, Jonathan Skinner y Stephen P. Zeldes, «Do the Rich Save More?», *Journal of Political Economy* 112 (2004), pp. 397-444.

4. Vilfredo Pareto, *Cours d'économie politique,* vol. 2 (Lausanne: F. Rouge, 1897).

5. 5. Anthony B. Atkinson, *The Economics of Inequality* (Oxford: Clarendon Press, 1983); Javier Díaz-Giménez, Vincenzo Quadrini y José-Víctor RíosRull, «Dimensions of Inequality: Facts on the U.S. Distributions of Earnings, Income and Wealth», *Banco de la Reserva Federal de Minneapolis, Quarterly Review* 21 (1997), pp. 3-21; Arthur B. Kennickell, «A Rolling Tide: Changes in the Distribution of Wealth in the U.S., 1989-2001» (2003); Santiago Budria Rodríguez, Javier Díaz-Giménez, Vincenzo Quadrini y José-Víctor Ríos-Rull, «Updated Facts on the U.S. Distributions of Earnings, Income, and Wealth», *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review* 26 (2002): 2-35; Herman O. Wold y Peter Whittle, «A Model Explaining the Pareto Distribution of Wealth», *Econometrica* 25 (1957), pp. 591-595; Edward N. Wol, «Changing Inequality of Wealth», *American Economic Review* 82 (1992), pp. 552-558; Wol, «Recent Trends in the Size Distribution of Household Wealth», *Journal of Economic Perspectives* 12 (1998), pp. 131-150.

6. Erik Hurst, Ming Ching Luoh y Frank P. Stafford, «The Wealth Dynamics of American Families, 1984-94», *Brookings Papers on Economic Activity* 29 (1998), pp. 267-338.

7. Klevmarken, Lupton y Stafford encuentran que la movilidad de riqueza en el quintil superior es similar en Suecia y Estados Unidos. N. Anders Klevmarken, Joseph P. Lupton, y Frank P. Stafford, «Wealth Dynamics in the 1980s and 1990s: Sweden and the United States», *Journal of Human Resources* 38 (2003), pp. 322-353.

8. Casey B. Mulligan, *Parental Priorities and Economic Inequality* (Chicago: University of Chicago Press, 1997).

9. Kerwin Kofi Charles y Erik Hurst, «The Correlation of Wealth across Generations», *Journal of Political Economy* 111 (2003), pp. 1155-1182.

10. Los hijos evaluados en el estudio de Mulligan son menores de treinta y cinco años. El número de supuestos en el que ambos padres han fallecido es muy reducido en la base de datos de Charles y Hurst. Charles y Hurst, «Correlation of Wealth»; Mulligan, *Parental Priorities*.

11. Adrian Adermon, Mikael Lindahl y Daniel Waldenström, «Intergenerational Wealth Mobility and the Role of Inheritance: Evidence from Multiple Generations», IZA Discussion Paper núm. 10126 (2015); Simon Halphen Boserup, Wojciech Kopczuk y Claus ustrup Kreiner, «Stability and Persistence of Intergenerational Wealth Formation: Evidence from Danish Wealth Records of Three Generations», 2015; Gregory Clark y Neil Cummins, «Intergenerational Wealth Mobility in England, 1858-2012: Surnames and Social Mobility», *Economic Journal* 125 (2015), pp. 61-85.

12. Para un primer intento de documentar la evolución de la desigualdad de la riqueza en el siglo XX, ver: Robert J. Lampman, *The Share of Top WealthHolders in National Wealth, 1922-1956* (Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 1962); Anthony B. Atkinson y Allan J. Harrison, *Distribution of Personal Wealth in Britain, 1923-1972* (Cambridge: Cambridge University Press, 1983).

13. Emmanuel Saez y Gabriel Zucman, «Wealth Inequality in the United States since 1913: Evidence from Capitalized Income Tax Data», 2015. Disponible en: <http://gabriel-zucman.eu/files/SaezZucman2015.pdf>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

14. Wojciech Kopczuk, «What Do We Know about the Evolution of Top Wealth Shares in the United States?», *Journal of Economic Perspectives* 29 (2015), pp. 47-66.

15. James E. Meade, *Efficiency, Equality and the Ownership of Property* (Londres: Allen and Unwin, 1964).

16. Para ser precisos, el flujo del ahorro derivado de las rentas del trabajo equivale a la expresión negativa del flujo de consumo en un supuesto de cero ingresos del capital.

17. Jess Benhabib y Alberto Bisin, «The Distribution of Wealth and Redistributive Policies», 2006. Disponible en: <http://www.econ.nyu.edu/user/benhabib/parvolt3.PDF>. Consultado el 1 de diciembre de 2017. Charles I. Jones, «Pareto and Piketty: The Macroeconomics of Top Income and Wealth Inequality», *Journal of Economic Perspectives* 29 (2015), pp. 29-46. Wold y Whittle, «Pareto Distribution of Wealth».

18. Benhabib y Bisin, *The Distribution of Wealth*.

19. D. G. Champernowne, «A Model of Income Distribution», *Economics Journal* 63 (1953), pp. 318-351; Jess Benhabib, Alberto Bisin y Shenghao Zhu, «The Distribution of Wealth and Fiscal Policy in Economies with Finitely Lived Agents», *Econometrica* 79 (2011): 123-157; Benhabib, Bisin, and Zhu, «The Wealth Distribution»; Aoki y Nirei, «Pareto Distribution»; Thomas Piketty y Gabriel Zucman, «Wealth and Inheritance in the Long Run», incluido en *Handbook of Income Distribution,* editado por A. J. Atkinson y F. Bourguignon (Ámsterdam: Elsevier, 2014), pp. 1303-1368; Xavier Gabaix, Jean-Michel Lasry, Pierre-Louis Lions y Benjamin Moll, «The Dynamics of Inequality», NBER Working Paper núm. 21363 (2015), documento de trabajo.

20. Benhabib, Bisin y Zhu, «The Distribution of Wealth»; Piketty y Zucman, «Wealth and Inheritance».

21. Benhabib, Bisin y Zhu, «Thee Wealth Distribution»; Aoki y Nirei, «Pareto Distribution».

22. Aoki y Nirei, «Pareto Distribution»; Benhabib, Bisin y Zhu, «The Distribution of Wealth».

23. Benhabib, Bisin y Zhu, «The Distribution of Wealth»; Benhabib, Bisin y Zhu, «The Wealth Distribution».

24. Jones, «Pareto and Piketty».

25. Aoki y Nirei, «Pareto Distribution»; Jones, «Pareto and Piketty».

26. Saez y Zucman, «Wealth Inequality».

27. Ana Castañeda, Javier Díaz-Giménez y José-Víctor Ríos-Rull, «Accounting for U.S. Earnings and Wealth Inequality», *Journal of Political Economy* 111 (2003), pp. 818-857.

28. Vincenzo Quadrini, «Entrepreneurship in Macroeconomics», *Annals of Finance* 5 (2009), pp. 295-311.

29. Francisco Buera, «Persistency of Poverty, Financial Frictions, and Entrepreneurship», Northwestern University, 2008. Mariacristina De Nardi, Phil Doctor y Spencer D. Krane, «Evidence on Entrepreneurs in the United States: Data from the 1989-2004 Survey of Consumer Finances», *Economic Perspectives* 4 (2007), pp. 18-36. William M. Gentry y R. Glenn Hubbard, «Entrepreneurship and Household Savings», *Berkeley Economic Journal: Advances in Macroeconomics* 4 (2004). Vincenzo Quadrini, «Entrepreneurship, Saving and Social Mobility», *Review of Economic Dynamics* 3 (2000), pp. 1-40

30. Marco Cagetti y Mariacristina De Nardi, «Entrepreneurship, Frictions and Wealth», *Journal of Political Economy* 114 (2006), pp. 835-870.

31. Cagetti y De Nardi, «Entrepreneurship, Frictions and Wealth»; Erik Hurst and Annamaria Lusardi, «Liquidity Constraints, Wealth Accumulation and Entrepreneurship», *Journal of Political Economy* 112 (2004), pp. 319-347; Katya Kartashova, «Private Equity Premium Puzzle Revisited», *American Economic Review* 104 (2014), pp. 3.297-3.394; Tobias J. Moskowitz y Annette Vissing-Jørgensen, «The Returns to Entrepreneurial Investment: A Private Equity Premium Puzzle?», *American Economic Review* 92 (2002), pp. 745-778.

32. Sagiri Kitao, «Entrepreneurship, Taxation, and Capital Investment», *Review of Economic Dynamics* 11 (2008), pp. 44-69.

33. Marcin Kacperczyk, Jaromir Nosal y Luminita Stevens, «Investor Sophistication and Capital Income Inequality», 2015.

34. Christopher D. Carroll, «Precautionary Saving and the Marginal Propensity to Consume out of Permanent Income», *Journal of Monetary Economics* 56 (2007), pp. 780-790.

35. Castañeda, Díaz-Giménez y Ríos-Rull, «Accounting for U.S. Earnings».

36. *Ibid*. Ver también: Saez y Zucman, «Wealth Inequality».

37. Sherwin Rosen, «The Economics of Superstars», *American Economic Review* 71 (1981), pp. 845-858; Xavier Gabaix y Augustin Landier, «Why Has CEO Pay Increased So Much?», *Quarterly Journal of Economics* 123 (2008), pp. 49-100; Sang Yoon y Tim Lee, «Entrepreneurs, Managers and Inequality», 2015.

38. La base de datos ha sido desarrollada por Alvaredo, Atkinson, Piketty y Saez. Para más información, ver: Anthony B. Atkinson, Thomas Piketty y Emmanuel Saez, «Top Incomes in the Long Run of History», *Journal of Economic Literature* 49 (2010), pp. 3-71; Facundo Alvaredo, Anthony B. Atkinson, Thomas Piketty y Emmanuel Saez, «The World Top Incomes Database»; Thomas Piketty y Emmanuel Saez, «Income Inequality in the United States, 1913-1998», *Quarterly Journal of Economics* 118 (2003), p. 1.

39. Fatih Guvenen, Fatih Karahan, Serdar Ozkan y Jae Song, «What Do Data on Millions of U.S. Workers Reveal about Life-Cycle Earnings Risk?», Banco de la Reserva Federal de Nueva York (2017). Disponible en: <http://www.newyorkfed.org/medialibrary/media/research/staff_reports/sr710.pdf>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

40. Jonathan A. Parker y Annette Vissing-Jørgensen, «Who Bears Aggregate Fluctuations and How?», *American Economic Review* 99 (2009), pp. 399-405.

41. William G. Gale y John Karl Scholz, «Intergenerational Transfers and the Accumulation of Wealth», *Journal of Economic Perspectives* 8 (1994), pp. 145-160; Dynan, Skinner y Zeldes, «Do the Rich Save More?»; Christopher D. Carroll, «Why Do the Rich Save So Much?», in *Does Atlas Shrug? The Economic Consequences of Taxing the Rich* (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2000); Carroll, «Portfolios of the Rich», incluido en *Household Portflios: Theory and Evidence,* editado por L. Guiso, M. Haliassos y T. Jappelli (Cambridge, Massachusetts: MIT Press, 2002); Mariacristina De Nardi, Eric French y John B. Jones, «Why Do the Elderly Save? The Role of Medical Expenses», *Journal of Political Economy* 118 (2010), pp. 39-75.

42. Mariacristina De Nardi, «Wealth Inequality and Intergenerational Links», *Review of Economic Studies* 71 (2004), pp. 734-768; Joseph G. Altonji y Ernesto Villanueva, «The Effect of Parental Income on Wealth and Bequests», NBER Working Paper núm. 9811 (2002); Mark Huggett, «Wealth Distribution in Life-Cycle Economies», *Journal of Monetary Economics* 38 (1996), pp. 469-494.

43. De Nardi, French y Jones, «Why Do the Elderly Save?»; Lee M. Lockwood, «Incidental Bequests: Bequest Motives and the Choice to Self-Insure Late-Life Risks», NBER Working Paper núm. 20745 (2014).

44. Nishiyama obtiene resultados con un modelo intergeneracional que estudia transmisiones patrimoniales *inter vivos*, una dinámica que obedece a un comportamiento más estratégico ante la transmisión de herencias. Ver: Shinichi Nishiyama, «Bequests, Inter Vivos Transfers, and Wealth Distribution», *Review of Economic Dynamics* 5 (2002), pp. 892-931.

45. Castañeda, Díaz-Giménez y Ríos-Rull, «Accounting for U.S. Earnings»; Mariacristina De Nardi y Fang Yang, «Wealth Inequality, Family Background, and Estate Taxation», NBER Working Paper p. 21047 (2015).

46. Steven F. Venti y David A. Wise, «The Cause of Wealth Dispersion at Retirement: Choice or Chance?», *American Economic Review* 88 (1988), pp. 185191; B. Douglas Bernheim, Jonathan Skinner y Steven Weimberg, «What Accounts for the Variation in Retirement Wealth among U.S. Households?», *American Economic Review* 91 (2001), pp. 832-857; Lutz Hendricks, «Retirement Wealth and Lifetime Earnings», *International Economic Review* 48 (2007), pp. 421-456; Mariacristina De Nardi y Fang Yang, «Bequests and Heterogeneity in Retirement Wealth», *European Economic Review* 72 (2014), pp. 182-196.

47. Marco Cagetti, «Wealth Accumulation over the Life Cycle and Precautionary Savings», *Journal of Business and Economic Statistics* 21 (2003), pp. 339-353; Emily Lawrance, «Poverty and the Rate of Time Preference: Evidence from Panel Data», *Journal of Political Economy* 99 (1991), pp. 54-77.

48. Aunque el modelo considera *shocks* agregados, sus implicaciones no son relevantes para la distribución de la riqueza. Ver: Per Krusell y Anthony Smith Jr., «Income and Wealth Heterogeneity in the Macroeconomy», *Journal of Political Economy* 106 (1998), pp. 867-896.

49. También encuentran que la heterogeneidad en la aversion al riesgo no afecta significativamente al resultado obtenido, si bien Cagetti muestra que este resultado es sensible a los parámetros de utilidad asumidos. Ver: Marco Cagetti, «Interest Elasticity in a Life-Cycle Model with Precautionary Savings», *American Economic Review* 91 (2001), pp. 418-421.

50. Lutz Hendricks, «How Important Is Preference Heterogeneity for Wealth Inequality?», *Journal of Economics Dynamics and Control* 31 (2007), pp. 3042-3068.

51. Chong Wang, Neng Wang y Jinqiang Yang, «Optimal Consumption and Savings with Stochastic Income and Recursive Utility», NBER Working Paper núm. 19319 (2013). Disponible en: <http://www.nber.org/papers/w19319>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

52. Gabaix, Lasry, Lions, y Moll, «The Dynamics of Inequality»; Saez y Zucman, «Wealth Inequality».

53. B. Kaymak y M. Poschke, «The Evolution of Wealth Inequality over Half a Century: The Role of Taxes, Transfers and Technology», *Journal of Monetary Economics* (2015). Castañeda, Díaz-Giménez y Ríos-Rull, «Accounting for U.S. Earnings».

54. Gabaix, Lasry, Lions y Moll, «The Dynamics of Inequality»; Kaymak y Poschke, «Evolution of Wealth Inequality».

55. Castañeda, Díaz-Giménez y Ríos-Rull, «Accounting for U.S. Earnings»; De Nardi y Yang, «Wealth Inequality».

56. Castañeda, Díaz-Giménez y Ríos-Rull, «Accounting for U.S. Earnings».

57. Si se incluyen las transferencias *inter vivos* y los gastos en formación superior, el índice sube al 3,8 por ciento.

58. Jeffrey R. Campbell y Mariacristina De Nardi, «A Conversation with 590 Entrepreneurs», *Annals of Finance* 5 (2009), pp. 313-327.

59. Michael Dotsey, Wenli Li y Fang Yang, «Consumption and Time Use over the Life Cycle», *International Economic Review* 55 (2014), pp. 665-692; Michael Dotsey, Wenli Li y Fang Yang, «Home Production and Social Security Reform», *European Economic Review* 73 (2015), pp. 131-150.

60. De Nardi, French y Jones, «Why Do the Elderly Save?».

61. Mariacristina De Nardi, Giulio Fella, and Gonzalo Paz Pardo, «Fat Tails in Life-Cycle Earnings and Wealth Inequality», 2015; Guvenen, Karahan, Ozkan y Song, «What Do Data on Millions».

62. Para agilizar los cálculos, partimos de que no hay fallecimientos antes de los 65 años, puesto que la mortalidad por debajo de dicha edad es muy reducida en Estados Unidos.

63. De Nardi, «Wealth Inequality and Intergenerational Links»; De Nardi y Yang, «Bequests and Heterogeneity»; Fang Yang, «Social Security Reform with Impure Intergenerational Altruism», *Journal of Economic Dynamics and Control* 37 (2013).

64. De Nardi y Yang, «Wealth Inequality».

65. *Ibid*.

66. Ver, por ejemplo: Barry P. Bosworth y Sarah Anders, «Saving and Wealth Accumulation in the PSID, 1984-2005», NBER Working Paper núm. 17689 (2011).

67. Castañeda, Díaz-Giménez y Ríos-Rull, «Accounting for U.S. Earnings».

68. De Nardi, «Wealth Inequality and Intergenerational Links»; George Tauchen, «Finite State Markov-Chain Approximations to Univariate and Vector Autoregressions», *Economic Letters* 20 (1986), pp. 177-181.

69. De Nardi, «Wealth Inequality »; Tauchen, «Finite State Markov-Chain Approximations».

70. Jason DeBacker, Vasia Panousi y Shanthi Ramnath, «The Properties of Income Risk in Privately Held Businesses», Reserva Federal, Working Paper núms. 2012-2069 (2012).

71. De Nardi y Yang, «Wealth Inequality».

1. Thomas Piketty, «Putting Distribution Back at the Center of Economics: Reflections on *Capital in the Twenty-First Century*», *Journal of Economic Perspectives* 29, núm. 1 (invierno de 2015), pp. 69. Ver también: *C-21*, pp. 20 y 35.

2. *C-21*, p. 378.

3. *Ibid*.

4. Desde su irrupción, la disciplina económica de enfoque feminista ha prestado especial interés a la necesidad de compaginar sus planteamientos con otras miradas que ayudan a entender las distintas dinámicas de la desigualdad (por ejemplo, el rol de la raza y la esclavitud, discutido en los capítulos 6 y 20 de este volumen).

5. Bradford DeLong, «Bequests: An Historical Perspective», University of California, campus de Berkeley (2003). Disponible en: <http://www.j-bradforddelong.net/econ_articles/estates/delongestatesmunnell.pdf>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

6. Simon Kuznets, «Economic Growth and Income Inequality», *American Economic Review* 45, núm. 1 (marzo de 1955), p. 26.

7. *C-21*, p. 11.

8. J. B. Clark, «Distribution as Determined by a Law of Rent», *Quarterly Journal of Economics* 5, núm. 3 (1891), pp. 289-318.

9. *C-21*, p. 11.

10. N. Gregory Mankiw, David Romer y David N. Weil, «A Contribution to the Empirics of Economic Growth», *Quarterly Journal of Economics* 107, núm. 2 (1992), pp. 407-437.

11. J. Bradford DeLong, Claudia Goldin y Lawrence Katz, «Sustaining U.S. Economic Growth», incluido en *Agenda for the Nation,* volumen incluido en Henry J. Aaron, James M. Lindsay y Pietro S. Nivola (Washington, DC: Brookings Institution, 2003).

12. Paul M. Romer, «Human Capital and Growth: Theory and Evidence», Working Paper (National Bureau of Economic Research, noviembre de 1989). Disponible en: <http://www.nber.org/papers/w3173>. Consultado el 1 de diciembre de 2017. Paul Romer, «Increasing Returns and Long-Run Growth», *Journal of Political Economy* 94, núm. 5 (octubre de 1986), pp. 1.002-1.037. Disponible en: <http://www.apec.umn.edu/grad/jdiaz/Romer%201986.pdf>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

13. Jacob A. Mincer, *Schooling, Experience, and Earnings* (Nueva York: Columbia University Press, 1974). Disponible en: <http://papers.nber.org/books/minc74-1>. Consultado el 1 de diciembre de 2017. Ver también: Thomas Lemieux, «The 'Mincer Equation' Thirty Years after *Schooling, Experience, and Earnings*», incluido en *Jacob Mincer: A Pioneer of Modern Labor Economics* (Nueva York: Springer Science and Business Media, 2006), pp. 127-145.

14. Gary S. Becker, *The Economics of Discrimination* (Chicago: University of Chicago Press, 1971).

15. Kenneth Arrow, «Some Mathematical Models of Race in the Labor Market», incluido en *Racial Discrimination in Economic Life,* volumen editado por A. H. Pascal (Lexington, Massachusetts: Lexington Books, 1972).

16. Chang-Tai Hsieh, Erik Hurst, Charles Jones y Peter Klenow, «The Allocation of Talent and U.S. Economic Growth», *NBER* Working Paper núm. 18639 (enero de 2013). Documento de trabajo. Disponible en: <http://www.nber.org/papers/w18693>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

17. U.S. Bureau of Labor Statistics, «Civilian Labor Force Participation Rate: Women» (LNS11300002). Disponible en: <http://research.stlouisfed.org/fred2/series/LNS11300002>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

18. Katrin Elborgh-Woytek et al., «Women, Work, and the Economy: Macroeconomic Gains from Gender Equity», IMF Staff Discussion Note (septiembre 2013). Disponible en: <http://www.imf.org/external/pubs/sdn/2013/sdn1310.pdf>. Consultado el 1 de diciembre de 2017. Ver también: DeAnne Aguirre et al., «Empowering the Third Billion: Women and the World of Work in 2012» (Booz & Company, 15 de octubre de 2012). Disponible en: <http://www.strategyand.pwc.com/reports/empowering-third-billion-womenworld-2>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

19. Eileen Appelbaum, Heather Boushey y John Schmitt, «The Economic Importance of Women's Rising Hours of Work», Center for Economic and Policy Research and Center for American Progress (abril 2014).

20. Benjamin Bridgman, Andrew Dugan, Mikhael Lal, Matthew Osborne y Shaunda Villones, «Accounting for Household Production in the National Accounts, 1965-2010», Bureau of Economic Analysis (mayo de 2012). Disponible en: <http://www.bea.gov/scb/pdf/2012/05%20May/0512_household.pdf>. Consultado el 1 de diciembre de 2017. Ver también: Bridgman, «Accounting for Household Production in the National Accounts: An Update, 1965-2014», Bureau of Economic Analysis (2016). Disponible en: <http://www.bea.gov/scb/pdf/2016/2%20February/0216_accounting_for_household_produc
Consultado el 1 de diciembre de 2017.

21. Foro IGM, «Inequality and Skills», Universidad de Chicago; Booth School of Business, *The Initiative on Global Markets* (24 de enero de 2012).

22. En la introducción de *C-21*, Piketty no ahorra críticas a la economía moderna. «Por decirlo con claridad, la disciplina económica aún no ha abandonado su infantil pasión por la matemática y por la especulación puramente teórica e ideologizada, lo que va en detrimento de colaboraciones con otras ciencias sociales», señala en la p. 32.

23. Thomas Piketty y Emmanuel Saez, «Income Inequality in the United States, 1913-1998», *Quarterly Journal of Economics* 118, núm. 1 (febrero de 2003), pp. 1-39

24. *C-21*.

25. Otros capítulos de este volumen se refieren a r > g.

26. 644. *C-21*, p. 173. La primera mención al término en p. 154.

27. *Ibid*., p. 571.

28. Piketty, «Putting Distribution Back at the Center», p. 84.

29. *Ibid*.

30. Daron Acemoglu y James Robinson, «The Rise and Decline of General Laws of Capitalism», *Journal of Economic Perspectives* 29, núm. 1 (invierno de 2015), p. 9.

31. Sobre esta materia, ver: David Card y Alan Krueger, *Myth and Measurement: The New Economics of the Minimum Wage* (Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 1995).

32. Julie Nelson, «Feminist Economics», incluido en *The New Palgrave Dictionary of Economics,* editado por Steven N. Durlauf y Lawrence E. Blume (Nueva York: PalgraveMacmillan, 2008). Disponible en: <http://www.sdum.uminho.pt/uploads/palgrave1.pdf>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

33. Marilyn Waring, *If Women Counted: A New Feminist Economics* (San Francisco: Harper, 1990). La introducción es de Gloria Steinem.

34. Bridgman *et al*., «Accounting for Household Production in the National Accounts, 1965-2010». Bridgman, «Accounting for Household Production in the National Accounts: An Update, 1965-2014». Bridgman, «Home Productivity», Bureau of Economic Analysis (febrero de 2013). Disponible en: <http://bea.gov/papers/pdf/homeproductivity.pdf>. Consultado el 1 de diciembre de 2017. Ver también: Duncan Ironmonger y Faye Soupourmas, «Output-Based Estimates of the Gross Household Product of the United States 2003-2010: And Some Interactions of GHP with Gross Market Product during the Great Financial Crisis (2008-2009)», presentado en la XXXII Conferencia de la Asociación Internacional de Investigaciones sobre Renta y Riqueza (Boston, 2012). Disponible en: <http://www.iariw.org/papers/2012/IronmongerPaper.pdf>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

35. Thomas Piketty, Emmanuel Saez y Gabriel Zucman, «Distributional National Accounts: Methods and Estimates for the United States», Working Paper (2 de diciembre de 2016). Documento de trabajo. Disponible en: <http://gabriel-zucman.eu/les/PSZ2016.pdf>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

36. Nelson, «Feminist Economics».

37. Julie A. Nelson y Marianne A. Ferber, *Beyond Economic Man: Feminist Theory and Economics* (Chicago: University of Chicago Press, 1993).

38. Ver: Sheldon Danziger y Peter Gottschalk, *America Unequal* (Nueva York: Russell Sage Foundation, 1995).

39. Art Goldhammer, traductor de *C-21* al inglés, me indica que el término «patrimonio» es neutral en francés.

40. Jane Humphries, «Capital in the Twenty-First Century», *Feminist Economics* 21, núm. 1 (2 de enero de 2015), pp. 164-173, doi:10.1080/13545701 .2014.950679.

41. Kathleen Geier, «How Gender Changes Piketty's *C-21*», *The Nation* (6 de agosto de 2014). Disponible en: <http://www.thenation.com/article/howgender-changes-pikettys-capital-twenty-first-century>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

42. Diane Perrons, «Gendering Inequality: A Note on Piketty's *Capital in the Twenty-First Century*», *British Journal of Sociology* 65, núm. 4 (2014), pp. 667-677, doi:10.1111/1468-4446.12114.

43. John Ermisch, Marco Francesconi y Thomas Siedler, «Intergenerational Mobility and Marital Sorting», *Economic Journal* 116 (julio de 2006), pp. 659-679. Ver también: Lawrence Stone, *The Family, Sex and Marriage: In England, 1500-1800* (Nueva York: Harper and Row, 1977).

44. Stone, *Family, Sex and Marriage;* Roger Chatier, *Passions of the Renaissance* (Cambridge, Massachusetts: Belknap Press of Harvard University Press, 1993); Michelle Perrot, *From the Fires of Revolution to the Great War* (Cambridge, Massachusetts: Belknap Press of Harvard University Press, 1990).

45. *C-21*, p. 240.

46. Heather Boushey, *Finding Time: The Economics of Work-Life Conflict* (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2016).

47. David M. Buss *et al*., «A Half Century of Mate Preferences: The Cultural Evolution of Values», *Journal of Marriage and Family* 63, núm. 2 (1 de mayo de 2001), pp. 491-503, doi:10.1111/j.1741-3737.2001.00491.x.

48. U.S. Bureau of Economic Analysis, «Table CA1. Personal Income Summary: Personal Income, Population, Per Capita Personal Income».

49. Susan Patton, «Letter to the Editor: Advice for the Young Women of Princeton: The Daughters I Never Had», *Daily Princetonian* (29 de marzo de 2013). Disponible en: <http://dailyprincetonian.com/opinion/2013/03/letterto-the-editor-advice-for-the-young-women-of-princeton-the-daughters-i-never-had>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

50. Laura Chadwick y Gary Solon, «Intergenerational Income Mobility among Daughters», *American Economic Review* 92, núm. 1 (marzo de 2002), pp. 343.

51. *Ibid*.

52. Ermisch, Francesconi y Siedler, «Intergenerational Mobility and Marital Sorting».

53. Sheryl Sandberg, *Lean In: Women, Work, and the Will to Lead* (Nueva York: Alfred A. Knopf, 2013).

54. Brendan Duke, «How Married Women's Rising Earnings Have Reduced Inequality», Center for American Progress (septiembre de 2015). Disponible en: <http://www.americanprogress.org/issues/women/news/2015/0929/122033/how-married-womens-rising-earnings-have-reduced-inequality/>. Consultado el 1 de diciembre de 2017. Maria Cancian y Deborah Reed, «Assessing the Effects of Wives' Earnings on Family Income Inequality», *Review of Economics and Statistics* 80, núm. 1 (1 de febrero de 1998), pp. 73-79

55. Duke, «Married Women's Rising Earnings».

56. Philip Cohen, «Family Diversity Is the New Normal for America's Children», Council on Contemporary Families Brief Reports (4 de septiembre de 2014).

57. Boushey, *Finding Time,* gráfico 3.2.

58. Andrew J. Cherlin, *Labor's Love Lost: The Rise and Fall of the Working-Class Family in America* (Nueva York: Russell Sage Foundation, 2014).

59. Sara McLanahan, «Diverging Destinies: How Children Are Faring under the Second Demographic Transition», *Demography* 41, núm. 4 (2004), pp. 607-627, doi:10.1353/dem.2004.0033. Según los datos de Andrew Cherlin, Elizabeth Talbert y Suzumi Yasutake, si tomamos a las mujeres de entre 26 y 31 años que dieron a luz antes de 2011, restringiendo el campo de estudio a licenciadas universitarias, vemos que menos de una de cada tres estaba soltera, mientras que si centramos el tiro en mujeres que no han ido a la universidad este porcentaje crece hasta el 63 por ciento. Ver: Andrew J. Cherlin, Elizabeth Talbert y Suzumi Yasutake, «Changing Fertility Regimes and the Transition to Adulthood: Evidence from a Recent Cohort», Johns Hopkins University (2014).

60. Annette Lareau, *Unequal Childhoods: Class, Race, and Family Life* (Berkeley: University of California Press, 2011).

61. *C-21*, p. 80.

62. Linda Speth, «The Married Women's Property Acts, 1839-1865: Reform, Reaction, or Revolution?», incluido en *The Law of Sex Discrimination,* volumen editado por J. Ralph Lindgren *et al*. (Boston, Massachusetts: Wadsworth, 2010), pp. 12-17. También de interés: consultar la Ley de Igualdad en el Acceso a Crédito.

63. Nick Clegg, «Commencement of Succession to the Crown Act 2013», Parlamento de Reino Unido, sesión plenaria del 26 de marzo de 2015. Disponible en: <http://www.parliament.uk/business/publications/written-questionsanswers-statements/written-statement/Commons/2015-03-26/HCWS490>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

64. Paul Menchik, «Primogeniture, Equal Sharing, and the U.S. Distribution of Wealth», *Quarterly Journal of Economics* 94, núm. 2 (marzo de 1980), pp. 314.

65. Menchik, *ibid*., p. 301. Según Menchik, «los modelos de Blinder, Stiglitz, Pryor, etc. presentan diferencias en sus metodologías y sus planteamientos, pero se asemejan en varios puntos. Por ejemplo, asumen que una menor diferencia en el reparto de las herencias redunda en una menor desigualdad general de riqueza».

66. *Ibid*., p. 314.

67. Seth Stephens-Davidowitz, «Google, Tell Me. Is My Son a Genius?», *New York Times* (18 de enero de 2014). Disponible en: <http://www.nytimes.com/2014/01/19/opinion/sunday/google-tell-me-is-my-son-a-genius.html>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

68. Council of Economic Advisers, «Women's Participation in Education and the Workforce» (14 de octubre de 2014). Disponible en: <http://www.whitehouse.gov/sites/default/files/docs/womens_slides_final.pdf>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

69. *C-21*, p. 421.

70. *Ibid*., p. 332.

71. La serie de ingresos de la seguridad social se interrumpe en 1978. De 1951 a 1977, la muestra permite extrapolar la renta de los trabajadores. Ver: Wojciech Kopczuk, Emmanuel Saez y Jae Song, «Uncovering the American Dream: Inequality and Mobility in Social Security Earnings Data since 1937», *NBER* Working Paper núm. 13345 (agosto de 2007). Disponible en: <http://www.nber.org/papers/w13345.pdf>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

72. 690. Lena Edlund y Wojciech Kopczuk, «Women, Wealth, and Mobility», *NBER* Working Paper núm. 13162 (junio de 2007). Documento de trabajo. Disponible en: <http://www.nber.org/papers/w13162.pdf>. Consultado el 1 de diciembre de 2017. Ver también: Caroline Freund y Sarah Oliver, «The Missing Women in the Inequality Discussion», *Realtime Economic Issues Watch* (5 de agosto de 2014). Disponible en: <http://piie.com/blogs/realtime-economicissues-watch/missing-women-inequality-discussion>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

73. Piketty, «Putting Distribution Back at the Center», p. 70.

74. *C-21*, p. 80.

1. Bajo petición, se facilitará una descripción detallada del modelo empleado por Moody's Analytics para estudiar el desempeño de la economía de Estados Unidos.

2. Los datos de riqueza neta desglosados por tramo de renta provienen de la Encuesta de Consumo de la Reserva Federal (Federal Reserve, «Survey of Consumer Finance»).

3. Los datos de gasto por tramo de renta provienen también de la Encuesta de Consumo de la Reserva Federal (Federal Reserve, «Survey of Consumer Finance»), así como de la contabilidad nacional de Estados Unidos. Bajo petición, se facilitará una descripción detallada del modelo empleado para analizar estos parámetros.

4. Otros factores influyen también en este deflactor, como por ejemplo la cuota de importaciones de este tipo de equipamiento.

5. Para una buena exposición de esta tesis, ver: Frank Levy y Richard Murane, «Dancing with Robots: Human Skills for Computerized Work», Third Way white paper (17 de julio de 2013). Disponible en: <http://www.thirdway.org/report/dancing-with-robots-human-skills-for-computerized-work>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

6. Los datos de la encuesta sirven por ejemplo para construir el Índice de Precios al Consumidor (IPC). Como referencia, según el sondeo de 2014, aquellos que están en el primer quintil ganan menos de 15.000 dólares al año. En el segundo quintil, la horquilla va de 15.500 a 32.000 dólares por ejercicio, mientras que en el tercero el umbral va de 32.000 a 55.000 dólares anuales. Por último, en el cuarto vemos magnitudes comprendidas entre los 55.000 y los 90.000 dólares por ejercicio, mientras que en el quinto hablamos de ingresos superiores a 90.000 dólares.

7. Oficina Presupuestaria del Congreso, «Housing Wealth and Consumer Spending», CBO Background Paper (2007). Disponible en: <http://www.cbo.gov/sites/default/files/110th-congress-2007-2008/reports/01-05-housing.pdf>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

8. Desde la segunda guerra mundial, los ingresos federales han tenido un peso del 17,5 por ciento del PIB. Los niveles actuales son superiores al 19 por ciento, un nivel cercano al récord histórico, observado en pleno *boom* tecnológico.

9. Olivier Coibion, Yuriyi Gorodnichenko, Marianna Kudlyak y John Mondragon, «Does Greater Inequality Lead to More Household Borrowing?», Federal Reserve Bank of Richmond. Documento de trabajo núm. 14 (1 de enero de 2014). Disponible en: <http://www.richmondfed.org/publications/research/working_papers/2014/wp_14-01>.

10. Este análisis viene reflejado en Mark Zandi, Brian Poi y Scott Hoyt, «Wealth Matters (A Lot)», Moody's Analytics (octubre de 2015). Disponible en: <http://www.economy.com/wealth-matters-alot>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

1. *C-21*, p. 25.

2. En general, no me referiré a la inestabilidad social y política, aunque ambas están claramente ligadas.

3. J. E. Stiglitz, «Macroeconomic Fluctuations, Inequality, and Human Development», *Journal of Human Development and Capabilities* 13, núm. 1 (2012), pp. 31-58.

4. *C-21*, pp. 471 y 515.

5. *Ibid*., p. 515. Otras medidas han sido propuestas por Anthony Atkinson en *Inequality: What Can Be Done?* (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2015). Su propuesta incluye la introducción de una renta básica, así como medidas orientadas a aumentar la competencia en los mercados o compaginar el cambio tecnológico con el empleo y el bienestar.

6. *Ibid.,* p. 11.

7. A. Demirgüç-Kunt y E. Detragiache, «Cross-Country Empirical Studies of Systemic Bank Distress: A Survey», *National Institute Economic Review* 192, núm. 1 (2005), pp. 68-83.

8. P. Aghion, A. Banerjee y T. Piketty, «Dualism and Macroeconomic Volatility», *Quarterly Journal of Economics* 114, núm. 4 (1999), pp. 1359-1397.

9. El modelo viene a ser una réplica de los trabajos de Goodwin, si bien hablamos de una versión un tanto más convencional desde el punto de vista macro. Ver: R. M. Goodwin, *A Growth Cycle* (Cambridge: Cambridge University Press, 1967). En este modelo, la función de distribución de la renta desempeña un rol crucial a la hora de generar ciclos de crecimiento endógeno. Unos beneficios más abultados impulsan mayores niveles de inversión, lo que a su vez genera empleo. Sin embargo, esto último redunda en un aumento de la cuota de los sueldos, lo que a su vez reduce la inversión y el crecimiento en la economía.

10. John Kenneth Galbraith, *The Great Crash, 1929* (Boston: Houghton Mifflin, 1954).

11. Sobre esta cuestión, ver: S. Morelli, T. Smeeding y J. Thompson, «Post1970 Trends in Within-Country Inequality and Poverty», incluido en *Handbook of Income Distribution,* editado por A. B. Atkinson y François Bourguignon (Ámsterdam: Elsevier North Holland, 2015). Ver también: J. A. Parker y A. Vissing-Jorgensen, «Who Bears Aggregate Fluctuations and How?», *American Economic Review* 99, núm. 2 (2009), pp. 399-405; S. Morelli, «Banking Crises in the US: The Response of Top Income Shares in a Historical Perspective», CSEF Working Paper núm. 359 (abril de 2014), documento de trabajo; F. Guvenen, G. Kaplan y J. Song, «How Risky Are Recessions for Top Earners?», *American Economic Review* 104, núm. 5 (2014), pp. 148-153; F. Guvenen, S. Ozkan y J. Song, «The Nature of Countercyclical Income Risk», *Journal of Political Economy* 122, núm. 3 (2014), pp. 621-660.

12. R. Frank, *The High-Beta Rich: How the Manic Wealthy Will Take Us to the Next Boom, Bubble, and Bust* (Nueva York: Random House, 2011), p. 157.

13. B. B. Bakker y J. Felman, «The Rich and the Great Recession», IMF Working Paper WP/14/225 (diciembre de 2014).

14. A. Mian y A. Su, *House of Debt: How They (and You) Caused the Great Recession, and How We Can Prevent It from Happening Again* (Chicago: University of Chicago Press, 2014).

15. Más sobre esta cuestión en párrafos posteriores.

16. A. Berg, J. D. Ostry y J. Zettelmeyer, «What Makes Growth Sustained?», *Journal of Development Economics* 98, núm. 2 (2012), pp. 149-166.

17. B. Z. Cynamon y S. M. Fazzari, «Inequality, the Great Recession and Slow Recovery», *Cambridge Journal of Economics,* núm. 5 (2015); T. Neal, «Essays on Panel Econometrics and the Distribution of Income» (Tesis Doctoral, University of New South Wales, 2016).

18. D. Rodrik, «Where Did All the Growth Go? External Shocks, Social Conflict, and Growth Collapses», *Journal of Economic Growth* 4, núm. 4 (1999), pp. 385-412

19. *Ibid*.

20. Stiglitz, «Macroeconomic Fluctuations».

21. *C-21*.

22. En el caso de la competencia perfecta y de los retornos constantes de la función de producción agregada se indica que «la distribución de la renta y la riqueza es irrelevante para la determinación de las variables agregadas». G. Bertola, R. Foellmi y J. Zweimüller, *Income Distribution in Macroeconomic Models* (Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2006), p. 15. La función de ahorro lineal, independiente de la renta o la riqueza, reproduce, en modelos neoclásicos de crecimiento económico, la ley de acumulación agregada de capital, que funciona con independencia de la distribución de ingresos y capital. J. E. Stiglitz, «Distribution of Income and Wealth Among Individuals», *Econometrica* 37, núm. 3 (1969), pp. 382-397. Este resultado también lleva al empleo exagerado de la hipótesis del agente representativo, que deja fuera por diseño la heterogeneidad de los agentes.

23. Para más información, ver: P. Aghion, E. Caroli y C. Garcia-Penalosa, «Inequality and Economic Growth: The Perspective of the New Growth Theories», *Journal of Economic Literature* 37, núm. 4 (1999), pp. 1615-1660; G. Bertola, «Macroeconomics of Distribution and Growth», incluido en Atkinson and Bourguignon, *Handbook of Income Distribution,* pp. 477-540.

24. J. Benhabib, «The Tradeoff between Inequality and Growth», *Annals of Economics and Finance* 4 (2003), pp. 491-507.

25. Sobre el rol de la desigualdad de oportunidades, ver: F. Bourguignon, F. Ferreira, y M. Menendez, «Inequality of Opportunity in Brazil», *Review of Income and Wealth* 53, núm. 4 (2007), pp. 585-618.

26. O. Galor y O. Moav, «From Physical to Human Capital Accumulation: Inequality and the Process of Development», *Review of Economic Studies* 71, núm. 4 (2004), pp. 1001-1026.

27. Sin duda, bajo el supuesto de que la propensión marginal al ahorro de los trabajadores es más baja que la de los capitalistas (los primeros viven de los salarios, los segundos del rendimiento del capital), una mayor ratio beneficio/ salario implica una mayor acumulación de capital físico, de lo que se deduce una mayor actividad económica en el largo plazo. N. Kaldor, «A Model of Economic Growth», *Economic Journal* 67 (1957), pp. 591-624; L. L. Pasinetti, «Rate of Profit and Income Distribution in Relation to the Rate of Economic Growth», *Review of Economic Studies* 29, núm. 4 (1962), pp. 267-279.

28. F. H. Ferreira, C. Lakner, M. A. Lugo y B. Ozler, «Inequality of Opportunity and Economic Growth: A Cross-Country Analysis», IZA Discussion Paper núm. 8243 (junio de 2014).

29. Los primeros trabajos que buscaban establecer una correlación negativa entre desigualdad y crecimiento hacían uso de una regresión comparada entre distintos países que vincula los niveles de desigualdad de renta al comienzo del período con el crecimiento medio observado desde entonces. Sin embargo, conforme ha mejorado la calidad de los datos disponibles, se ha encontrado que no hay una correlación significativa y robusta.

30. A. V. Banerjee y E. Duflo, «Inequality and Growth: What Can the Data Say?», *Journal of Economic Growth* 8, núm. 3 (2003), pp. 267-299; D. J. Henderson, J. Qian y L. Wang, «The Inequality Growth Plateau», *Economics Letters* 128 (2015), pp. 17-20.

31. S. Voitchovsky, «Does the Profile of Income Inequality Matter for Economic Growth?», *Journal of Economic Growth* 10, núm. 3 (2005), pp. 273-296.

32. F. Cingano, «Trends in Income Inequality and Its Impact on Economic Growth», OECD Social, Employment and Migration Working Paper núm. 163 (2014).

33. M. Ravallion, «Why Don't We See Poverty Convergence?», *American Economic Review* 102, núm. 1 (2012), pp. 504-523.

34. G. A. Marrero y J. G. Rodríguez, «Inequality of Opportunity and Growth», *Journal of Development Economics* 104 (2013), pp. 107-122.

35. F. H. Ferreira *et al*., «Inequality of Opportunity»

36. *C-21*, p. 39.

37. T. Persson y G. Tabellini, «Is Inequality Harmful for Growth?», *American Economic Review* 84, núm. 3 (1994), pp. 600-621; A. Alesina y D. Rodrik, «Distributive Politics and Economic Growth», *Quarterly Journal of Economics* 109, núm. 2 (1994), pp. 465-490.

38. En esencia, son argumentos complementarios que nos llevan al corazón del debate sobre la dicotomía entre eficiencia e igualdad, un asunto que ya planteaba A. M. Okun, *Equality and Efficiency: The Big Tradeoff* (Washington, DC: Brookings Institution, 1975). En aquel trabajo, Okun afirmaba que la transferencia de recursos se asemeja a un volcado de agua con una manguera rota. En su opinión, la redistribución despilfarra recursos y puede resultar contraproducente, puesto que los hogares más pobres se esforzarán menos, aprovechando que reciben ayudas públicas, mientras que los más ricos también se esforzarán menos, esta vez porque los tipos fiscales que sufren son más altos.

39. *C-21*, p. 499.

40. J. Benhabib y A. Rustichini, «Social Conflict and Growth», *Journal of Economic Growth* 1, núm. 1 (1996), pp. 125-142.

41. A. Jayadev and S. Bowles, «Guard Labor», *Journal of Development Economics* 79, núm. 2 (2006), pp. 328-348.

42. E. Glaeser, J. Scheinkman y A. Shleifer, «The Injustice of Inequality», *Journal of Monetary Economics* 50, núm. 1 (2003), pp. 199-222.

43. Ver también: J. A. Robinson y D. Acemoglu, *Why Nations Fail: e Origins of Power, Prosperity, and Poverty* (Nueva York: Crown, 2012).

44. A. Bonica y H. Rosenthal, «The Wealth Elasticity of Political Contributions by the Forbes 400» (2015).

45. B. I. Page, L. M. Bartels y J. Seawright, «Democracy and the Policy Preferences of Wealthy Americans», *Perspectives on Politics* 11, núm. 1 (2013), pp. 51-73.

46. S. Bagchi y J. Svejnar, «Does Wealth Inequality Matter for Growth? The Effect of Billionaire Wealth, Income Distribution, and Poverty», *Journal of Comparative Economics* 43, núm. 3 (2015), pp. 505-530.

47. J. E. Stiglitz, «New Theoretical Perspectives on the Distribution of Income and Wealth among Individuals», incluido en *Inequality and Growth: Patterns and Policy,* editado por K. Basu y J. E. Stiglitz (Houndsmill, Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2016).

48. J. Stiglitz, «Inequality and Economic Growth», incluido en *Rethinking Capitalism,* editado por M. Mazzucato y M. Jacobs (Hoboken, Nueva Jersey: Wiley-Blackwell, 2016), p. 9.

49. O. Galor y J. Zeira, en «Income Distribution and Macroeconomics», *Review of Economic Studies* 60, núm. 1 (1993), pp. 35-52. Este estudio asume que los prestatarios admiten una serie de costes de cumplimiento y supervisión, de modo que el tipo de interés no es igual para ofertante y demandante. Por decirlo de otro modo, el crédito está a disposición de aquellos que han heredado un nivel de recursos lo suficientemente elevado como para respaldar esa financiación. Por tanto, el mercado no inyecta financiación a muchos proyectos que podrían ser rentables, pero que no cuentan con el colateral esperado. Esto resulta en una mala asignación de los recursos que reduce la productividad y el crecimiento.

50. A. V. Banerjee y A. F. Newman, «Occupational Choice and the Process of Development», *Journal of Political Economy 101*, núm. 2 (1993), p. 274-298. La estructura asume una imperfección del mercado crediticio diferente a la planteada por O. Galor y J. Zeira en «Income Distribution and Macroeconomics», *Review of Economic Studies* 60, núm. 1 (1993), pp. 35-52. La responsabilidad limitada crea una fuente de riesgo moral que reduce el volumen de esfuerzo óptimo que el prestamista está dispuesto a asumir. La consecuencia es una menor probabilidad de éxito para las inversiones contraídas en proyectos de mayor riesgo.

51. J. Furman y J. E. Stiglitz, «Economic Consequences of Income Inequality», in *Income Inequality: Issues and Policy Options-A Symposium* (Kansas City, Missouri: Banco de la Reserva Federal de Kansas, 1998), p. 255.

52. A. S. Blinder, «Distribution Effects and the Aggregate Consumption Function», *Journal of Political Economy* 83, núm. 3 (1975), pp. 447-475. Este principio también viene reflejado en los trabajos de Keynes, que afirmó que «partiendo de que la propensión al consumo suele arrojar un mayor diferencial entre ingresos y gastos conforme aumenta el nivel de renta, podemos deducir que la propensión colectiva de la comunidad en su conjunto dependerá de la distribución de la renta». Ver: J. M. Keynes, «Mr. Keynes on the Distribution of Incomes and 'Propensity to Consume': A Reply», *Review of Economics and Statistics* 21, núm. 3 (1939), p. 129.

53. La reciente crisis ha vuelto a situar en el centro del debate el problema que enfrentan los bancos centrales cuando se alcanza una trampa de liquidez en un contexto de tipos de interés cercanos a cero. En dicho umbral, se puede decir que la única salida que permite estabilizar la economía pasa por un gran programa de estímulos fiscales o una amplia agenda de herramientas monetarias poco convencionales (monetización de deuda pública, transferencias monetarias a los hogares, etc.).

54. La hipótesis de la renta permanente que hacen Friedman, Modigliani o Blumberg predice una propensión marginal del consumo estable. La función de consumo sigue siendo cóncava en el nivel transversal de las diferencias en los ingresos que dependen de la desviación transitoria del nivel de ingreso permanente. Un individuo cuyo ingreso está temporalmente por debajo de su nivel permanente consume mucho más que el individuo cuyos ingresos están temporalmente por encima de su nivel permanente. Pero la función de consumo óptimo vuelve a adoptar una forma cóncava tan pronto como se vuelve a introducir la incertidumbre en el problema de optimización. C. D. Carroll y M. S. Kimball, «On the Concavity of the Consumption Function», *Econometrica: Journal of the Econometric Society* 64, núm. 4 (1996), pp. 981-992. Además, la incertidumbre existente y futura lleva aparejada la necesidad de crear un ahorro de precaución, que reduce sustancialmente el nivel de consumo con respecto al modelo de referencia de «previsión perfecta» (el motivo de ahorro de precaución es más fuerte en los niveles más bajos de renta disponible, lo que implica una mayor propensión marginal al consumo). Los modelos que incluyen restricciones de liquidez también replican la característica de concavidad de la función de consumo. Ver: C. D. Carroll y M. S. Kimball, «Restricciones de liquidez y ahorro precautorio», NBER Working Paper núm. 8946 (2001). Documento de trabajo.

55. Datos de la encuesta FES (Family Expenditure Survey) para el período que va de 1984 a 2000-2001. El sondeo EFS (Expenditure and Food Survey) cubre de 2000-2001 a 2007. Por último el cuestionario LCF (Living Costs and Food) se encarga del período que arranca en 2007-2008.

56. E. Saez y G. Zucman, «Wealth Inequality in the United States since 1913: Evidence from Capitalized Income Tax Data», NBER Working Paper núm. 20625 (2014); T. Jappelli y L. Pistaferri, «Fiscal Policy and MPC Heterogeneity», *American Economic Journal: Macroeconomics* 6, núm. 4 (2014), 107-136.

57. J. E. Stiglitz, *The Price of Inequality* (Londres: Penguin, 2012), p. 85.

58. El efecto es mucho más poderoso entre el decil más bajo, donde la tasa de ahorro cayó 15 puntos porcentuales entre 1993 y 2006. El cambio es tres veces superior al descenso observado entre el 10 por ciento del tramo superior. Por tanto, esa brecha ha ido a más con el paso de las décadas.

59. K. Schmidt-Hebbel y L. Serven, «Does Income Inequality Raise Aggregate Saving?», *Journal of Development Economics* 61, núm. 2 (2000), pp. 417-446; J. C. Cuaresma, J. Kubala y K. Petrikova, «Does Income Inequality Affect Aggregate Consumption? Revisiting the Evidence», Vienna University, Working Paper núm. 210 (2016). Documento de trabajo.

60. B. Milanovic, «Two Views on the Cause of the Global Crisis?», YaleGlobal Online (2009); J. Fitoussi y F. Saraceno, «Inequality and Macroeconomic Performance», Documents de Travail de l'OFCE (2010), p. 13; R. G. Rajan, Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the Global Economy (Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2010).

61. Ver: O. P. Attanasio y G. Weber, «Is Consumption Growth Consistent with Intertemporal Optimization? Evidence from the Consumer Expenditure Survey», NBER Working Paper núm. 4795 (1994). Documento de trabajo.

62. Referido al aumento de valor de activos financieros e inmobiliarios, ver: A. Mian and A. Su, *House of Debt: How They (and You) Caused the Great Recession, and How We Can Prevent It from Happening Again* (Chicago: University of Chicago Press, 2014). Sobre el acceso a crédito, ver: Mian y Su, «House Prices, Home Equity-Based Borrowing and the U.S. Household Leverage Crisis», NBER Working Paper núm. 15283 (2009); K. E. Dynan y D. L. Kohn, «The Rise in US Household Indebtedness: Causes and Consequences», Divisions of Research & Statistics and Monetary Affairs, Reserva Federal (2007).

63. M. Bertrand y A. Morse, «Trickle-Down Consumption», NBER Working Paper núm. 18883 (2013).

64. Los autores funden datos de la Encuesta de Consumidores de Estados Unidos (Consumer Expenditure Survey, CEX) con cifras del Panel de Estudio de las Dinámicas Salariales (PSID), así como de la Encuesta de Población (CPS) y la Encuesta de Consumidores de la Universidad de Chicago.

65. Blinder, «Distribution Effects», 472.

66. Ver: K. Arrow *et al*., «Are We Consuming Too Much?», *Journal of Economic Perspectives* 18, núm. 3 (2004), pp. 147-172.

67. Sobre las condiciones teóricas bajo las que la presencia de preocupaciones relativas a nivel individual redundan en decisiones subóptimas de consumo, ver: K. J. Arrow y P. S. Dasgupta, «Conspicuous Consumption, Inconspicuous Leisure», *Economic Journal* 119 (2009), F497-F516; C. Quintana-Domeque y F. Turino, «Relative Concerns on Visible Consumption: A Source of Economic Distortions», *B.E. Journal of Theoretical Economics* 16, núm. 1 (2016), pp. 3345. También de interés es el modelo de «cascadas de gasto» que elaboran R. Frank, A. Levine y O. Dijk, «Expenditure Cascades» (septiembre de 2010), doi: 10.2139/ssrn.1690612. Este último estudio ofrece un retrato más completo de la actitud de los consumidores ante eventuales cambios en la distribución de la renta.

68. A. B. Atkinson y S. Morelli, «Inequality and Banking Crises: A First Look», Organización Internacional del Trabajo (2010); Atkinson y Morelli, «Economic Crises and Inequality», Programa de Desarrollo Humano de la ONU, Research Paper 2011/06 (2011); M. D. Bordo y C. M. Meissner, «Does Inequality Lead to a Financial Crisis?», *Journal of International Money and Finance* 31, núm. 8 (2012), pp. 2147-2161

69. S. Morelli y A. B. Atkinson, «Inequality and Crises Revisited», *Economía Política* 32, núm. 1 (2015), pp. 31-51.

70. A. B. Atkinson y S. Morelli, «Chartbook of Economic Inequality», ECINEQ Working Paper 324 (2014). Documento de trabajo.

71. S. Morelli y A. B. Atkinson, *Inequality and Crises Revisited,* p. 48.

72. O. J. Blanchard, D. Romer, M. Spence y J. E. Stiglitz, In the Wake of the Crisis: Leading Economists Reassess Economic Policy (Cambridge, Massachusetts: MIT Press, 2012).

73. Stiglitz, «Macroeconomic Fluctuations».

74. Esta teoría emerge como contrapunto a la hipótesis de las restricciones de financiación que detalla la anterior sección, aunque una y otra interpretación no son necesariamente inconsistentes.

75. Para un estudio exhaustivo y lúcido de los factores de endeudamiento de los hogares, ver: J. Zinman, «Household Debt: Facts, Puzzles, Theories, and Policies», *Annual Review of Economics* 7 (2015), pp. 251-276.

76. El modelo subestima hasta qué punto un elevado nivel de desigualdad entre los factores de renta (por ejemplo, un mayor peso del capital), así como un mayor grado de separación entre inversores y ahorradores determina la condición en la que se realizan los ciclos económicos largos, sobre todo cuando se dan procesos de acumulación de deuda. Ver: Aghion, Banerjee y Piketty, «Dualism».

77. M. Iacoviello, «Household Debt and Income Inequality, 1963-2003», *Journal of Money, Credit and Banking* 40, no. 5 (2008), pp. 929-965; M. Kumhof and R. Rancière, «Inequality, Leverage and Crises», IMF Working Paper WP/10/268 (noviembre de 2010); y M. Kumhof, R. Rancière, and P. Winant, «Inequality, Leverage, and Crises», *American Economic Review* 105, núm. 3 (2015), pp. 1.217-1.245.

78. W. Kopczuk y E. Saez, «Top Wealth Shares in the United States: 19162000: Evidence from Estate Tax Returns», NBER Working Paper núm. 10399 (2004).

79. S. P. Jenkins, «Has the Instability of Personal Incomes Been Increasing?», *National Institute Economic Review* 218, núm. 1 (2011), pp. R33-R43.

80. La correlación entre deuda y desigualdad es sustancialmente superior a 0,8, y alcanza significación a partir de 1.

81. C. Perugini, J. Hölscher y S. Collie, «Inequality, Credit Expansion and Financial Crises», MPRA Paper núm. 51336 (2013). Disponible en: <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/51336>. Consultado el 1 de diciembre de 2017. Este trabajo arroja conclusiones diferentes a las que alumbran Bordo y Meissner en el trabajo antes mencionado, a pesar de que ambas investigaciones emplean la misma fuente estadística (un panel de datos que cubre catorce economías desarrolladas para el período comprendido entre los años 1920 y 2000). En el estudio de Perugini, Hölscher y Collie, el aumento en la cuota de la renta nacional que perciben las personas de mayor renta no conduce a un *boom* crediticio.

82. A. Scognamillo *et al*., «Inequality Indebtedness and Financial Crises», Universidad de Florencia (2015).

83. O. Coibion, Y. Gorodnichenko, M. Kudlyak y J. Mondragon, «Does Greater Inequality Lead to More Household Borrowing? New Evidence from Household Data», IZA Discussion Paper núm. 7910 (2014). Disponible en: <http://ftp.iza.org/dp7910.pdf>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

84. M. Carr, y A. Jayadev, «Relative Income and Indebtedness: Evidence from Panel Data», University of Massachusetts (campus de Boston), Working Paper núm. 2013-02 (2013). Documento de trabajo. Disponible en: <http://repec.umb.edu/RePEc/files/2013_02.pdf>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

85. D. Georgarakos, M. Haliassos y G. Pasini, «Household Debt and Social Interactions», Netspar Discussion Paper núm. 11/2012-042 (2012).

86. Una excepción a la norma es la encuesta elaborada entre los hogares holandeses, que pregunta a cada individuo por el nivel medio de ingresos de su grupo de referencia.

87. Para un análisis en esta línea con datos para Dinamarca, ver: G. De Giorgi, A. Frederiksen y L. Pistaferri, «Consumption Network Effects», CEPR Discussion Paper, núm. DP11332 (2016).

88. D. Rodrik, «Good and Bad Inequality», Project Syndicate (diciembre 2014). Disponible en: <http://www.project-syndicate.org/commentary/equality-economic-growth-tradeoff-by-dani-rodrik-2014-12>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

1. Para saber más sobre el papel del asociacionismo en la lucha contra la desigualdad, ver: A. H. Meltzer y S. F. Richard, «A Rational Theory of the Size of Government», *Journal of Political* Economy 89, núm. 5 (1981), pp. 914-927. Para otra mirada interesante, que vincula la reducción de la desigualdad con la educación pública y la democracia, ver: John E. Roemer, *Democracy, Education, and Equality,* Graz-Schumpeter Lectures, Econometric Society Monographs (2006).

2. Para saber más sobre la importancia de la fiscalidad en la agenda contra la desigualdad, ver: *C-21*; T. Piketty y G. Zucman, «Capital Is Back: WealthIncome Ratios in Rich Countries 1700-2010», *Quarterly Journal of Economics* 129, núm. 3 (2013), pp. 1.255-1.310.

3. Para saber más sobre la importancia de los sindicatos y de la regulación laboral en la agenda contra la desigualdad, ver: R. Fogel, *The Escape from Hunger and Premature Death, 1700-2100* (Cambridge: Cambridge University Press, 2004); D. L. Cosa, «Health and the Economy in the United States from 1750 to the Present», *Journal of Economic Literature* 53, núm. 3 (2015), pp. 503-570; J. Ferrie y W. Troesken, «Water and Chicago's Mortality Transition», *Explorations in Economic History* 45, núm. 1 (2008), pp. 1-16.

4. Para saber más sobre el impacto que tiene la reducción de la desigualdad en campos como la salud, la educación o las infraestructuras, ver: G. E. Gilmore y T. J. Sugrue, *These United States: A Nation in the Making, 1890 to the Present* (Nueva York, W. W. Norton, 2015).

5. El patrón oro fue el principal motivo por el que las crisis económicas de finales del siglo XIX y comienzos del XX tuvieron un impacto tan desastroso. Este marco monetario también explica por qué la recuperación del empleo fue tan tardía y dolorosa. Ver: M. Friedman y A. J. Schwartz, *A Monetary History of the United States, 1867-1960*, NBER Publications (1963).

6. En el caso teutón, el proceso fracasa cuando los espartaquistas se escinden de los socialdemócratas y terminan fundando el Partido Comunista. Ambas facciones nunca llegaron a fusionarse, lo que allanó el camino para el auge del Partido Nazi. En Estados Unidos, el grupo político más viejo (el Partido Demócrata) fue el que sobrevivió, mientras que el resto de los movimientos de izquierda se fueron integrando en el mismo, lo que renovó y amplió la plataforma ideológica de los demócratas. En Francia, el Frente Popular nunca llegó a integrar las distintas corrientes de la izquierda gala, lo que explica el contexto de división de la época previa a la invasión nazi.

7. Hay un importante bagaje académico que indica que fue precisamente la democratización lo que facilitó el avance de la ideología capitalista en Francia. El capítulo 19 ahonda en esta cuestión. Para saber más, ver: Pierre Rosanvallon, *The Demands of Liberty: Demands of Liberty: Civil Society in France since the Revolution* (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2007). En *Persistence of the Old Regime*, Mayer argumenta que fue precisamente el auge de esta ideología entre las clases burguesas lo que sostuvo las viejas dinámicas de poder del Antiguo Régimen en un contexto de creciente asociacionismo entre las masas.

8. Ver: E. Foner, *America's Unfinished Revolution, 1863-1877* (Nueva York: Harper Perennial Modern Classics, 2014); I. Katzelson, *Fear Itself: The New Deal and the Origins of Our Time* (Nueva York: Liveright, 2013).

9. Para saber más sobre la controversia que despertaron las propuestas fiscales de los años de Henry George, ver: Mary O. Furner, *Advocacy and Objectivity: A Crisis in the Professionalization of American Social Science, 18651905* (Lexington: University Press of Kentucky, 1975).

10. S. C. Walker, «The Movement in the Northern States», *Publications of the American Economic Association* 8 (1893), pp. 62-74. Agradezco a la profesora Jenny Bourne esta referencia.

11. Piketty ha escrito que «Becker nunca plantea explícitamente la idea de que el auge del capital humano puede eclipsar la importancia de la riqueza heredada, pero la idea queda implícita en su trabajo, sobre todo cuando señala que la sociedad se ha convertido "más meritocrática" debido al creciente rol que desempeña la educación». *C-21*, p. 616.

12. P. Temin y B. A. Wigmore, «The End of One Big Deflation», *Explorations in Economic History* 27 (1990), pp. 483-502.

13. A pesar de la tercera Ley de Reformas, muchos hombres y mujeres seguían excluidos del sistema, sobre todo en Irlanda.

14. Pierre Rosanvallon y David Grewal argumentan que la democratización política desempeñó un rol significativo a la hora de establecer la ideología capitalista, puesto que el proceso contribuyó a crear un nuevo segmento electoral, el de la burguesía, que defendía limitar el papel del Estado en la economía. Grewal expone estas ideas en el capítulo 19 de este mismo volumen. Por su parte, Arno Mayer opina que fue precisamente el encuentro entre burgueses y aristócratas lo que sostuvo las políticas de derecha que se aplicaron en el siglo XIX (ver: Mayer, *Persistence of the Old Regime*; ver también: Rosanvallon, *The Demands of Liberty*.

15. Mayer, *Persistence of the Old Regime*.

16. 806. F. Scheuer y A. Wolitzky, «Capital Taxation under Political Constraints» (2015). Documento de trabajo. Disponible en: <http://web.stanford.edu/~scheuer/capital_tax_reforms.pdf>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

17. Su postura era similar a la de los gobiernos griegos que, en el marco de la crisis de deuda que estalló en 2010, han insistido sin éxito en renegociar sus deudas con el resto de la eurozona. El fracaso en uno y otro caso se explica por el mismo motivo: no es inteligente ponerte una pistola en la cabeza si no estás dispuesto a apretar el gatillo (y, al mismo tiempo, tampoco es inteligente estar dispuesto a llevar esa amenaza hasta las últimas consecuencias).

18. A la hora de hablar de la hiperinflación en la República de Weimar, hay dos errores que suelen repetirse de forma reiterada. En el campo económico, el autor de referencia para hablar de la época es Thomas J. Sargent, autor de «The Ends of Four Big Inflations», un capítulo incluido en el volumen de R. E. Hall titulado *Inflation: Causes and Effects* (Chicago: University of Chicago Press, 1982). Dicho estudio interpreta de forma anacrónica los episodios de hiperinflación que vivieron Alemania, Austria, Hungría y Polonia, tratando los cuatro casos como fenómenos independientes y limitándose a comparar la situación de estos países con Checoslovaquia para ofrecer un contrapunto. Para Sargent, la explicación de la hiperinflación recae en un banco central capturado por malas políticas monetarias y marcado por un tesoro irresponsable desde el punto de vista fiscal. Para los cuatro casos se sugiere que la solución pasaba por garantizar un banco central independiente y una política fiscal más austera. En realidad, la hiperinflación vino causada por un calendario de pagos de reparaciones tan oneroso que suponía una carga muy superior a la de cualquier otro impuesto. El aumento de precios se frenó cuando los aliados acordaron moderar sus exigencias y permitieron renegociar los términos de pago. El relato de Sargent sigue vivo en los círculos de la derecha moderna, que suele referirse a los factores antes detallados a la hora de comentar las causas de la hiperinflación. La culpa, por tanto, no está ligada únicamente al nefasto Tratado de Versalles sino que también tiene mucho que ver con políticas de gasto de corte izquierdista. Por otra parte, también se suele presentar la hiperinflación como un intento premeditado de evadir el pago de las reparaciones, reacción que se explicaría por la naturaleza nacionalista y expansionista de los partidos políticos alemanes. Bajo esta interpretación, las cesiones de los aliados son interpretadas como el primer ejemplo del «Largo apaciguamiento» que terminó facilitando la llegada al poder de los nazis. Para saber más sobre la hiperinflación en la República de Weimar, ver: M. Steinbaum, «The End of One Big Inflation and the Beginning of One Big Myth» (2015). Disponible en: <http://steinbaum.blogspot.com/2015/01/the-end-of-one-big-inflation-and.html>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

19. Weitz, *Weimar Germany*, p. 145.

20. Al igual que ocurrió en Estados Unidos una década después, con la introducción de la Ley de Trabajo Justo, la legislación alemana excluía a los trabajadores del sector primario y a los ocupados temporales. Por tanto, aunque Katzelson argumentó en el caso estadounidense que este tipo de normas fueron introducidas debido al supremacismo blanco, lo cierto es que también en Alemania se aprobaron leyes del mismo corte.

21. George Orwell, *The Road to Wigan Pier* (Nueva York: Harcourt, 1958). La primera edición salió a la luz en Reino Unido, en 1937 (versión en castellano: *El camino de Wigan Pier* [Destino, 1976]).

1. *C-21*.

2. *C-21*, p. 354.

3. *C-21*, p. 571.

4. John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment, Interest, and Money* (Londres: Harcourt, 1964), pp. 217-221 y 372-384 (versión en castellano: *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* [Fondo de Cultura Económica de España, 2006]).

5. Karl Marx expone en *El capital* que la senda decreciente de los beneficios es una consecuencia lógica del aumento continuo del capital «constante» frente al capital «variable» (capital frente a trabajo). Según su planteamiento, el beneficio se genera extrayendo un excedente productivo a la fuerza laboral, lo que redunda en una ratio que reduce de forma progresiva la tasa de beneficio, a base de sacar el capital «vivo» del sistema (versión en castellano: *El capital. Obra completa* [Siglo XXI, 2017]).

6. Explicando sus datos, Piketty propone la «primera ley del capitalismo», según la cual el porcentaje de la renta nacional controlado por el capital equivale a la tasa de retorno del capital, *r*, multiplicada por la ratio riqueza/renta (*C-21*, pp. 50-55). Esta fórmula contable permite relacionar el valor de los activos de capital con el valor de la producción anual (β) y la cuota de la renta nacional que va a parar a los propietarios de activos (*C-21*, p. 222, gráfico 6.5).

7. La segunda ley de Piketty indica que la ratio capital/renta refleja la tasa de ahorro comparada con la tasa de crecimiento de la economía (*C-21*, pp. 166170). Esta segunda ley implica que, a largo plazo, y bajo determinados supuestos, la relación entre el valor de los activos de una economía y la renta nacional termina determinada por la ratio ahorro/crecimiento.

8. Piketty afirma que «cuando la tasa de retorno del capital excede los niveles de crecimiento, el capitalismo genera desigualdad de forma automática» (*C-21*, p. 1). Sin embargo, más adelante apunta que «si la tasa de retorno es significativamente superior a la de crecimiento, existe un elevado riesgo de divergencia en la distribución de la riqueza (*C-21*, p. 25). Lo segundo sugiere una tendencia, mientras que lo primero apela a un proceso automático. De forma general, también merece la pena señalar que Piketty apunta que «la desigualdad $r > g$ debe ser analizada como una realidad histórica dependiente de una serie de mecanismos, no como una lógica absoluta y necesaria» (*C-21*, p. 361).

9. *C-21*, pp. 25, 350, 353, 358, 571 y 572.

10. *Ibid*., pp. 361-366 y 372-375.

11. *Ibid*., pp. 30-33 y 573-575.

12. Adam Smith, *The Wealth of Nations* (versión en castellano: *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* [Fondo de Cultura Económica de España, 1958]).

13. Ver: Istvan Hont y Michael Ignatieff, «Needs and Justice in *The Wealth of Nations*», incluido en *Wealth and Virtue: The Shaping of Political Economy in the Scottish Enlightenment,* volumen editado por Hont e Ignatieff (Cambridge: Cambridge University Press, 1983), pp. 3-6 y 23-25.

14. Para una mirada a la reputación de radical que tuvo Adam Smith a lo largo de su vida y una explicación del cambio póstumo que experimentó la percepción de su figura, ver: Emma Rothschild, «Adam Smith and Conservative Economics», *Economic History Review* 45 (1992), pp. 74-96.

15. Henry Maine, *Ancient Law* (1861), capítulo 5.

16. Ver, por ejemplo: John Stuart Mill, *Chapters on Socialism* (1879). Para constatar su evolución ideológica hacia posturas menos liberales, ver: Mill, «Thornton on Labour and its Claims» (1869), pp. 505-518 y 680-700. En cuanto a Marx, su pensamiento sobre esta materia está repartido por distintos trabajos. Para una mirada a su estudio de las aspiraciones igualitarias y emancipadoras, ver: Allen Wood, *The Free Development of Each* (Oxford: Oxford University Press, 2014), pp. 252-273.

17. Kuznets gana el premio Nobel en 1971 por su estudio del crecimiento económico y la renta en Estados Unidos a lo largo del período comprendido entre 1913 y 1948. Ver: Simon Kuznets, *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings* (Nueva York: National Bureau of Economic Research, 1953).

18. Hans Ritter, *Dictionary of Concepts in History* (Westport, Connecticut: Greenwood Press, 1986), pp. 26-27. Nótese que hablar de «capitalismo» o «capitalistas» era ya algo habitual en el siglo XIX.

19. Istvan Hont, Bela Kapossy y Michael Sonenscher, *Politics in Commercial Society* (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2015); C. J. Berry, *The Idea of Commercial Society in the Scottish Enlightenment* (Edimburgo: Edinburgh University Press, 2013).

20. Smith, *Wealth of Nations*.

21. Para una introducción a estos debates, ver: Jean-Claude Perrot, *L'histoire intellectuelle de l'économie politique, 17e-18e siècles* (París: Éditions de L'EHESS, 1992). Ver también: Peter Groenewegen, *Eighteenth Century Economics* (Nueva York: Routledge, 2002).

22. Johan Heilbron, «French Moralists and the Anthropology of the Modern Era: On the Genesis of the Notions of Interest and Commercial Society», incluido en *The Rise of the Social Sciences and the Formation of Modernity: Conceptual Change in Context, 1750-1850,* volumen editado por Johan Heilbron, Lars Magnusson y Bjorn Witrock (Dordrecht: Kluwer Academic, 1998), pp. 77-106.

23. En *De Jure Naturae et Gentium* (Libro VIII), Pufendorf admite que interpreta como equivalentes el Derecho Romano y la ley natural (Oxford: Clarendon Press, 1934), pp. 226-227. Para una discusión interesante del rol de Pufendorf en la historia del pensamiento económico, ver: Istvan Hont, «The Language of Sociability and Commerce: Samuel Pufendorf and the Theoretical Foundations of the Four Stages Theory», incluido en *The Languages of Political Theory in Early-Modern Europe,* volumen editado por Anthony Pagden (Cambridge: Cambridge University Press, 1987), pp. 253-276.

24. Hay, eso sí, importantes diferencias entre el contractualismo de finales del siglo XVII y la economía política del siglo XVIII. Para saber más, ver: John Dunn, «From Applied Theology to Social Analysis: The Break between John Locke and the Scottish Enlightenment», incluido en Hont e Ignatieff, *Wealth and Virtue*.

25. James Gordley, *The Jurists: A Critical History* (Oxford: Oxford University Press, 2013); Peter Stein, *Roman Law in European History* (Cambridge: Cambridge University Press, 1999).

26. De forma más concreta, el término «economía» debe su uso moderno al término antiguo *oikonomia*, ligado a la gestión del hogar pero también al ámbito público o incluso al plano divino, con Dios presentado como el economista del cosmos. Con el tiempo, el término pasa a describir el universo social de intercambios comerciales. Pufendorf desempeñó un papel clave a la hora de adaptar el término. Sus estudios incorporan la teoría luterana y describen un campo privado basado en la libertad individual y en la búsqueda de la ventaja comercial. Ver: Pufendorf, *Elementorum jurisprudentiae universalis*, Libro II (Cambridge: John Hayes/Cambridge University, 1672), p. 16.

27. Sobre las implicaciones políticas, teóricas y teológicas del *laissez faire*, ver «The Political Theology of Laissez-Faire: From *Philia* to Self Love in Commercial Society», *Political Theology* 17 (septiembre de 2016), pp. 417-433.

28. Pierre Nicole, *Œuvres philosophiques et morales de Nicole: Comprenant un choix de ses essais,* ed. Charles Jourdain (París: L. Hachette, 1845); Grewal, «Political Theology of Laissez-Faire.» Sobre la obra de Boisguilbert, ver: Alfred Sauvy, *Pierre de Boisguilbert ou la naissance de l'économie politique* (París: Institut National d'Études Démographiques, 1966); Gilbert Faccarello, *The Foundations of Laissez-Faire: The Economics of Pierre de Boisguilbert* (Nueva York: Routledge, 1999).

29. Históricamente, se atribuye a Vincent de Gournay el eslogan «laissez faire, laissez passer», que podría venir a su vez de la respuesta que dio un comerciante del siglo XVII llamado Le Gendre al ministro de Finanzas de Luis XIV, Jean-Baptiste Colbert. Éste le habría preguntado qué puede hacer el Estado para avanzar el comercio y la respuesta de Le Gendre habría sido: «laissez nous faire». Ver Gustav Schelle, *Vincent de Gournay* (París: Guillaumin, 1897), pp. 214-221.

30. Michel Foucault, *Security, Territory, Population: Lectures at the Collège de France, 1977-78* (Londres: Palgrave Macmillan, 2009), pp. 346-357.

31. Sobre Gournay, ver: Loïc Charles, Frédéric Lefebvre y Christine Théré, *Le cercle de Vincent de Gournay: Savoirs économiques et pratiques administratives en France au milieu du XVIIIe siècle* (París: Institute National d'Études Démographiques, 2011). Sobre la *fisiocracia*, ver: Liana Vardi, *The Physiocrats and the World of the Enlightenment* (Cambridge: Cambridge University Press, 2012).

32. Smith, *Wealth of Nations*.

33. El teólogo jansenita Pierre Nicole fue el primero que presentó sus argumentos sobre los efectos beneficiosos del intercambio basado en el interés propio. Sin embargo, el primer análisis moderno del mercado se lo debemos a Pierre de Boisguilbert, un noble de Normandía que estudió con el propio Nicole en la escuela jansenita de Port-Royal des Champs. Boisguilbert empleó su análisis de las consecuencias inesperadas del mercado para criticar el excesivo peso de la burocracia de Luis XIV. Para saber más sobre su obra, ver: *Pierre de Boisguilbert*. Ver también: Faccarello, *Foundations of Laissez-Faire*. Marx identificó a Boisguilbert como el fundador de la rama francesa de la economía política (Marx, *Grundrisse*, 1973, p. 883).

34. Ver: Adam Smith, *Lectures on Jurisprudence,* edición de R. L. Meek *et al.* (Oxford: Clarendon Press, 1978). Para un análisis canónico de la fisiocracia, ver: Pierre-Paul Le Mercier de la Rivière, *L'Ordre naturel et essentiel des sociétés politiques* (1767). Sobre la política agraria, ver: Steven Kaplan, *Provisioning Paris* (Ítaca, Nueva York: Cornell University Press, 1984), pp. 420-440. Marx analiza la duración de la jornada laboral en el primer volumen de *El capital*.

35. Hilary Putnam, *The Collapse of the Fact/Value Dichotomy* (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2002), pp. 7-45.

36. Este tema viene estudiado con más detalle en mi libro de próxima publicación *The Invention of the Economy.* También aparece en el ensayo de Michel Foucault *The Birth of Bipolitics* y en el trabajo de Karl Polanyi «The Economy as an Instituted Process», incluido en *Trade and Market in the Early Empires*, volumen editado por Polanyi *et al*. (Boston: Beacon Press, 1957), pp. 243-270.

37. Edward P. Thompson, «The Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century», *Past & Present* (febrero de 1971), pp. 76-136. Sobre regulaciones antifeudales, ver: John Markoff, *The Abolition of Feudalism* (University Park: Pennsylvania State University, 1996), pp. 554-556.

38. Ver: Hont e Ignatieff, «Needs and Justice», pp. 13-26; Emma Rothschild, *Economic Sentiments* (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press), pp. 72-86.

39. Ver: Steve L. Kaplan, *Bagarre: Galiani's Lost Parody* (Boston: M. Nijihoff, 1979). Ver también: Hont e Ignatieff, «Needs and Justice», pp. 17-19.

40. Boisguilbert, *Dissertation sur la nature des richesses* (1704); Smith, *Wealth of Nations* (Oxford: Clarendon Press, 1979), pp. 135-159, 469-471 y 524-543.

41. Peter Groenewegen, «Boisguilbert and Eighteenth-Century Economics», incluido en *Eighteenth Century Economics* (Nueva York: Routledge, 2002).

42. Este mismo tema viene desarrollado por Foucault en *The Birth of Bipolitics* cuando describe cómo la ideología del *laissez faire* fue codificada como uno de los elementos clave de la razón de Estado.

43. Jedediah Purdy, *The Meaning of Property* (New Haven, Connecticut: Yale University Press, 2010), pp. 9-43; Foucault, *Security, Territory, Population,* pp. 311-357.

44. Para una genealogía del concepto de «privado», ver: Raymond Geuss, *Public Goods, Private Goods* (Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2001).

45. Sobre Gran Bretaña, ver: P. J. Cain, «British Capitalism and the State: An Historical Perspective», *Political Quarterly* 68 (1997), pp. 95-98; David McNally, *Political Economy and the Rise of Capitalism* (Berkeley: University of California Press, 1988); John Shovlin, *The Political Economy of Virtue* (Ítaca, Nueva York: Cornell University Press, 2006); David Laven y Lucy Riall, *Napoleon's Legacy* (Oxford: Berg, 2000).

46. Para saber más sobre Domat, ver: James Gordley, *The Jurists: A Critical History* (Oxford: Oxford University Press, 2013), pp. 141-155.

47. Sobre Portalis, ver: Jean-Luc Chartier, *Portalis: Pere du Code Civil* (París: Fayard, 2004); A. A. Levasseur, «Code Napoleon or Code Portalis?», *Tulane Law Review* 43 (1969), pp. 762-774.

48. Jean-Louis Halpérin, *L'Impossible Code Civil* (París: Presses Universitaires de France, 1992).

49. Sobre el despotismo legal del pensamiento de la fisiocracia, ver: Shovlin, *Political Economy of Virtue,* pp. 107-109. Ver también: Judith Miller, «The Aftermath of the *Assignat*», incluido en *Taking Liberties: Problems of a New Order From the French Revolution to Napoleon,* volumen editado por Howard G. Brown y Judith A. Miller (Manchester: Manchester University Press, 2002), pp. 1-72.

50. Ver: J. M. Roberts, *French Revolution Documents,* vol. 1 (Oxford: Basil Blackwell, 1966), pp. 151-153

51. McNally, *Political Economy,* pp. 122-129.

52. Ver: Avi Cohen y Geoffrey Harcourt, «Retrospectives: Whatever Happened to the Cambridge Capital Theory Controversies?», *Journal of Economic Perspectives* 17, núm. 1 (invierno de 2003), pp. 199-214.

53. La definición centrada en *stock* y flujo que presenta en *C-21*, p. 47-50, choca con los comentarios sobre los condicionantes políticos del retorno del capital, que aparecen en *C-21* en las pp. 20, 47, 55 y 372-375.

54. Ver: Cohen y Harcourt, «Retrospectives», pp. 202-206; Piero Sraffa, *Production of Commodities by Means of Commodities* (Cambridge: Cambridge University Press, 1960), pp. 33-44.

55. *C-21*, pp. 372-375.

56. Se ha debatido mucho sobre la naturaleza burguesa de algunos elementos de la Revolución francesa. Sin embargo, hay aspectos como los «Decretos de agosto» que muestran claramente que el objetivo era dejar atrás las fórmulas feudales de la propiedad y los antiguos marcos de privilegio, así como las viejas obligaciones de los campesinos. Estas conquistas fueron articuladas mediante el Código Civil. Para una interpretación del proceso en clave burguesa, ver: Colin Mooers, *The Making of Bourgeois Europe* (Londres: Verso, 1991). Para una crítica a esta concepción, ver: Heide Gerstenberger, «The Bourgeois State Form Revisited», incluido en *Open Marxism,* volumen recopilado por Werner Bonefeld *et al*. (Londres: Pluto Press, 1995), pp. 151-176.

57. Referido a Alemania, ver: David Blackbourn y Geoff Eley, *The Peculiarities of German History* (Nueva York: Oxford University Press, 1984), pp. 190210. En relación con la historia de Francia y Reino Unido, ver: Heide Gerstenberger, *Impersonal Power* (Leiden: Brill, 2007), pp. 662-687. También de interés son las contribuciones del libro *Open Marxism* (Pluto Press, 1992), especialmente las de Werner Bonefeld, «Social Constitution and the Form of the Capitalist State», pp. 93-132

58. Para una discusión sobre bienes públicos y privados, ver: Geuss, *Public Goods, Private Goods*. Para un estudio sobre las distintas esferas de acción humana, ver: Michael Walzer, *Spheres of Justice* (Nueva York: Basic Books, 1983).

59. Para una historia de los orígenes de esta distinción, que parte de Bodin y luego será adaptada por Hobbes, Rousseau y los teóricos revolucionarios franceses y estadounidenses, ver: Richard Tuck, *The Sleeping Sovereign* (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2016). Para una mirada a la aplicación de estas ideas en el constitucionalismo moderno, ver: Daniel E. Herz-Roiphe y David Singh Grewal, «Make Me Democratic but Not Yet: Sunrise Lawmaking and Democratic Constitutionalism», *New York University Law Review* 90, núm. 6 (diciembre de 2015), pp. 1975-2028.

60. Ver: Tuck, *The Sleeping Sovereign,* pp. 8-16 y 26-27.

61. Las preguntas sobre la correcta institucionalización de la distinción entre soberanía y gobierno empiezan a plantearse en los debates del siglo XVIII. Las constituciones escritas más modernas, emanadas de un poder legislativo fundacional e independiente, emergen en los territorios fundacionales de Estados Unidos (el primer ejemplo es Massachusetts, en 1778). Una década después se termina de redactar la Constitución federal, al tiempo que Francia remata también su Carta Magna. Esta diferenciación entre soberanía y gobierno era central para todos estos procesos políticos, aunque la materialización fue distinta en unos y otros casos. *Ibid*., pp. 117-199, 154-155 y 159-160.

62. Hobbes, *On the Citizen* (Nueva York: Cambridge University Press, 1998), pp. 99-100.

63. El resultado es lo que Hirschl describe como una nueva forma de juristocracia. Ran Hirschl, *Towards Juristocracy: The Origins and Consequences of the New Constitutionalism* (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2004), pp. 97-99 y146-148.

64. Ralph Miliband, «Reform and Revolution», incluido en *Marxism and Politics* (Oxford: Oxford University Press, 1977), pp. 154-190.

65. Martin Gilens, *Affluence and Influence* (Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2012); Martin Gilens y Benjamin Page, «Testing Theories of American Politics: Elites, Interest Groups, and Average Citizens», *Perspectives on Politics* 12, núm. 3 (2014), pp. 564-581.

66. Ver: David Singh Grewal y Jedediah Purdy, «Law and Inequality after the Golden Age of Capitalism», *Theoretical Inquiries in Law* (2017).

67. Ver los ensayos recopilados en: John Holloway y Sol Picciotto, *State and Capital: A Marxist Debate* (Austin: University of Texas Press, 1978).

68. Para un intento de reconciliar ambas miradas, ver: Bonefeld, «Social Constitution». El requisito teórico, a grandes rasgos, pasa por compaginar un análisis sincrónico de la explotación con un estudio de la evolución diacrónica del sistema, considerando además las tendencias contrasistémicas.

69. Sobre instituciones y política económica, ver: Charles Maier, *In Search of Stability* (Cambridge: Cambridge University Press, 1987), p. 6.

70. Wolfgang Streeck, «Taking Capitalism Seriously: Towards an Institutionalist Approach to Contemporary Political Economy», *Socio-Economic Review* 96 (2011), pp. 137-167.

71. *Ibid*., pp. 147, 150 y 143-148.

72. C. A. R. Crosland, *The Future of Socialism* (Londres: Jonathan Cape, 1956), pp. 56-76.

73. John Commons, *Legal Foundations of Capitalism* (Madison: University of Wisconsin Press, 1924); Robert Hale, *Freedom through Law* (Nueva York: Columbia University Press, 1952); Barbara Fried, *The Progressive Assault on Laissez Faire* (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1998), pp. 10-15.

74. Samuel Bowles y Herbert Gintis, «Contested Exchange: Political Economy and Modern Economic Theory», *American Economic Review* 78, núm. 2 (2003), pp. 145-150.

75. Ver: Grewal, «The Laws of Capitalism», *Harvard Law Review* 128, núm. 2 (2014), pp. 658-659.

76. *C-21*, pp. 83-84.

77. John Stuart Mill, «The Remedies for Low Wages Further Considered», *Principles of Political Economy* (1848). Mill y sus afines se oponían al pensamiento malthusiano, tal y como expone su *Autobiografía* (1873, reeditada en Londres en 1989, con publicación de Penguin), p. 94.

78. *C-21*, p. 397.

79. Andrajit Dube y Sanjay Reddy, «Threat Effects and Trade: Wage Discipline through Product Market Competition», *Journal of Globalization and Development* 4, núm. 2 (2014).

80. En este sentido, Dean Baker destaca la falta de debate en *C-21* sobre el impacto que tiene en la desigualdad el bajo coste salarial de la economía china. Dean Baker, «Capital in the Twenty-First Century: Still Mired in the Nineteenth», *Huffington Post*. Publicado el 9 de mayo de 2014.

81. Sobre este asunto, ver mi trabajo «The Demographic Contradiction of Capitalism, or, What *Will* Bosses Do?», presentado en la Rethinking Development Conference, organizada el 8 de abril de 2007 por la Southern New Hampshire University.

82. Karl Marx, «The Civil War in France». Reproducido en Karl Marx y Friedrich Engels, *On the Paris Commune* (1871, reeditado en Moscú en 1971), p. 68.

83. Gilens, *Affluence and Influence;* Martin Gilens y Benjamin Page, «Testing Theories of American Politics: Elites, Interest Groups, and Average Citizens», *Perspectives on Politics* 12, núm. 3 (2014), pp. 564-581

1. Según la escuela de pensamiento del institucionalismo, las instituciones económicas y políticas de corte inclusivo sientan las bases del crecimiento económico. Hablamos de un marco que limita el poder ejecutivo, blinda la propiedad privada, garantiza unas instituciones efectivas y apoya el desarrollo de mercados integrados. Este paradigma contrasta con la idea de las instituciones extractivas, que minan el desarrollo a base de mantener la coerción laboral, la desigualdad en los derechos políticos y libertades civiles, la continua amenaza a la propiedad privada. Para saber más, ver: Douglass C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* (Cambridge: Cambridge University Press, 1990); Daron Acemoglu, Simon Johnson y James Robinson, «Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth», incluido en *Handbook of Economic Growth,* vol. 1 (Ámsterdam: Elsevier, 2005), pp. 385-472.

2. Mamdani ha estudiado la segregación institucional vigente en los últimos compases del colonialismo en África. Su esquema sirve para explicar los patrones de confiscación y extracción de riqueza en el largo plazo. Mamdani hace una diferenciación entre la élite colonial (gente blanca instalada en ciudades) y el resto de la población (población negra y nativa confinada a la pobreza rural). Los primeros viven en un mundo «marcado por el imperio de la ley y el Estado de Derecho», mientras que los segundos son súbditos sujetos a la voluntad de un poder arbitrario controlado por las élites locales. Ver: Mahmood Mamdani, *Citizen and Subject: Contemporary Africa and the Legacy of Late Colonialism* (Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 1996), p. 19

3. *C-21*.

4. Daron Acemoglu, Simon Johnson y James Robinson, «The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation», *American Economic Review* 91 (2001), pp. 1369-1401. Para un punto de vista alternativo, ver: David Albouy, «The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation: Comment», *American Economic Review* 102, núm. 6 (2012), pp. 3059-3076; Alexandre Belloni, Victor Chernozhukov y Christian Hansen, «High-Dimensional Methods and Inference on Structural and Treatment Effects», *Journal of Economic Perspectives* 28, núm. 2 (2014), pp. 29-50. Belloni *et al*. muestran que las mediciones basadas en la tasa de mortalidad de los asentamientos coloniales arrojan niveles robustos una vez se controlan factores geográficos a base de una regresión elaborada con el método LASSO.

5. Monique B. Mulder *et al*., «Intergenerational Wealth Transmission and the Dynamics of Inequality in Small-Scale Societies», *Science* (30 de octubre de 2009), pp. 682-688.

6. R. P. Thomas y D. N. McCloskey, «Overseas Trade and Empire 17001860», incluido en *The Economic History of Britain since 1700* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981), pp. 87-102. Ver también: Barbara L. Solow y Stanley Engerman, *British Capitalism and Caribbean Slavery: The Legacy of Eric Williams* (Cambridge: Cambridge University Press, 2000); Kenneth Morgan, *Slavery, Atlantic Trade and the British Economy, 1660-1800* (Cambridge: Cambridge University Press, 2000).

7. Joseph E. Inikori, *Africans and the Industrial Revolution in England: A Study in International Trade and Economic Development* (Cambridge: Cambridge University Press, 2002).

8. Richard D. Wolff, *The Economics of Colonialism: Britain and Kenya, 1870-1930* (New Haven, Connecticut: Yale University Press, 1974).

9. Morgan, *Slavery,* p. 4.

10. Walker W. Hanlon, «Necessity Is the Mother of Invention: Input Supplies and Directed Technical Change», *Econometrica* 83 (2015), pp. 67-100.

11. Gregory Clark, «Why Isn't the Whole World Developed? Lessons from the Cotton Mills», *Journal of Economic History* 47, núm. 1 (1987), pp. 141-173. Para más información sobre la disolución de la industria británica del algodón en los años de la guerra, ver: Sven Beckert, *Empire of Cotton: A New History of Global Capitalism* (Nueva York: Knopf, 2014), pp. 381-382.

12. Felipe González, Guillermo Marshall y Suresh Naidu, «Start-up Nation? Slave Wealth and Entrepreneurship in Civil War Maryland», *Journal of Economic History* (2016).

13. Caitlin C. Rosenthal, «Slavery's Scientific Management: Accounting for Mastery». Incluido en *Slavery's Capitalism,* volumen de futura publicación compilado por Seth Rockman, Sven Beckert y David Waldstreicher (University of Pennsylvania Press).

14. Greg Grandin, *The Empire of Necessity: Slavery, Freedom and Deception in the New World* (Nueva York: Metropolitan Books, 2014); Stephanie Gonzalez, «The Double-Edged Sword: Smallpox Vaccination and the Politics of Public Health in Cuba» (tesis doctoral presentada en la City University of New York, 2014); José Tuells y José Luis Duro-Torrijos, «The Journey of the Vaccine against Smallpox: One Expedition, Two Oceans, Three Continents and Thousands of Children», *Gaceta Médica de México* 151, núm. 3 (2015), pp. 416-425; Cristóbal S. Berry-Cabán, «Cuba's First Smallpox Vaccination Campaign», *International Journal of History and Philosophy of Medicine* 5 (2015), pp. 1-4.

15. William Darity Jr., «A Model of 'Original Sin': Rise of the West and Lag of the Rest», *American Economic Review* 182 (1992), pp. 162-167. Ver también. Ronald Findlay, «The 'Triangular Trade' and the Atlantic Economy of the Eighteenth Century: A Simple General-Equilibrium Model», *Essays in International Finance* 177 (1990), pp. 1-33.

16. Brandon Dupont y Joshua Rosenbloom, «The Impact of the Civil War on Southern Wealth Holders», *NBER Working Paper* núm. 22184 (abril de 2016). Documento de trabajo.

17. *Ibid*.

18. Philipp Ager, Leah Boustan y Katherine Eriksson, «Intergenerational Mobility in the 19th Century: Evidence from the Civil War» (2016). Manuscrito.

19. Ellora Derenoncourt, «Testing for Persistent Slaveholder Dynastic Advantage, 1860-1940» (2016). Documento de trabajo.

20. Gregory Clark, *The Son Also Rises: Surnames and the History of Social Mobility* (Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2014).

21. Derenoncourt, «Testing».

22. Avidit Acharya, Matthew Blackwell y Maya Sen, «The Political Legacy of American Slavery», *Journal of Politics* 78, núm. 3 (mayo de 2016).

23. Estos efectos no lineales sugieren que existen otras dinámicas institucionales que no quedan reflejadas en el modelo descrito anteriormente en este capítulo. Las instituciones históricas son estáticas en el modelo, lo que complica hacer afirmaciones contemporáneas sobre la evolución de los descendientes de los ciudadanos y los súbditos. Es posible que las instituciones se reconfiguren a sí mismas tomando como referencia el paradigma anterior, lo que arrojaría efectos distributivos similares. El escritor y periodista Ta-Nehisi Coates argumenta el pago de reparaciones compensatorias a la población afroamericana a base de calcular el coste que tuvieron las políticas que, a lo largo del siglo XX, excluyeron a dicho segmento del acceso a una vivienda. Su interpretación contempla, en efecto, que es posible que la caída de una institución dé paso a la emergencia de otra nueva que siga manteniendo, total o parcialmente, la línea que separa a ciudadanos y súbditos. Esta mirada describe las instituciones como un ente dinámico que hereda las consecuencias para la distribución de instituciones pasadas. La evidencia del caso estadounidense apoya la necesidad de repensar los mecanismos mediante los que las instituciones históricas influyen en periplos posteriores. Ver Coates, «The Case for Reparations», *Atlantic Monthly* (junio de 2014), p. 54.

24. Douglass C. North, «Institutions», *Journal of Economic Perspectives* 5 (1991), pp. 97-112. Daron Acemoglu, Simon Johnson y James Robinson, «Institutions», incluido en *Handbook of Economic Growth,* vol. 1 (2005), pp. 385-472.

25. Melissa Dell, «The Persistent Effects of Peru's Mining *Mita*», *Econometrica* 78 (2010), pp. 1863-1903. Acemoglu, Johnson y Robinson, «Colonial Origins».

26. Acemoglu, Johnson y Robinson, «Colonial Origins».

27. Daron Acemoglu, Simon Johnson y James Robinson, «The Rise of Europe: Atlantic Trade, Institutional Change and Economic Growth», *American Economic Review* 95 (2005), pp. 546-579.

28. Camilo García-Jimeno y James Robinson, «The Myth of the Frontier». Incluido en *Understanding Long-Run Economic Growth: Geography, Institutions, and the Knowledge Economy,* volumen editado por Dora L. Costa y Naomi R. Lamoreaux (Chicago: University of Chicago Press, 2011), pp. 49-88.

29. Acemoglu, Johnson y Robinson, «Colonial Origins»; Anthony B. Atkinson, «The Colonial Legacy: Income Inequality in Former British African Colonies», WIDER Working Paper 45/2014 (2014). Documento de trabajo.

30. He podido verificar el primer año de aplicación del impuesto sobre la renta en los siguientes países: Venezuela, Sudáfrica, Indonesia, Uruguay, Colombia, México, Nigeria, Uganda, Tanzania, Singapur, Malasia, Australia, Canadá, Estados Unidos, Jamaica, Nueva Zelanda, Bangladesh, Pakistán, Chile, Argentina, Kenia, Egipto, Trinidad y Tobago, Gambia, Hong Kong, Ghana, Etiopía, Sierra Leona, Haití, Brasil, Vietnam y Costa Rica. He cruzado estas referencias con los datos incluidos en la base de datos WWID (World Wealth and Income Database). Para las antiguas colonias británicas en África, ver: Atkinson, «The colonial legacy». Bajo petición, se suministrará una lista completa de las fuentes empleadas (contacto en elloraderenoncourt@fas.harvard.edu).

31. World Ealth & Income Database. Disponible en: <http://wid.world>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

32. Gabriel Zucman, *The Hidden Wealth of Nations: The Scourge of Tax Havens* (Chicago: University of Chicago Press, 2014).

1. *C-21*, p. 20.

2. *C-21*, p. 25.

3. *C-21*, p. 26.

4. Stephen Marche, «The Most Important Book of the Twenty-First Century», *Esquire* (abril de 2014).

5. Claudia Goldin y Lawrence Katz, «Long Run Changes in the Wage Structure: Narrowing, Widening, Polarizing», *Brookings Papers on Economic Activity* 2 (2007).

6. *C-21*, p. 350.

7. Marche, «The Most Important Book».

8. *C-21*, p. 1.

9. Daron Acemoglu y James Robinson, «The Rise and Decline of General Laws of Capitalism», *Journal of Economic Perspectives* 29 (2005), pp. 3-28.

10. *Ibid*., p. 4.

11. Daron Acemoglu y James Robinson, *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty* (Nueva York: Crown, 2012) (versión en castellano: *Por qué fracasan los países* [Deusto, 2014]).

12. Peter Hall y David Soskice, *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage* (Oxford: Oxford University Press, 2001).

13. *C-21*, p. 32.

14. *Ibid*., pp. 474-475.

15. Margaret Levi, «A New Agenda for the Social Sciences». Estudio presentado en el Crooked Timber Seminar en enero de 2016. Disponible en: <http://crookedtimber.org/wp-content/uploads/2016/01/piketty-final.pdf>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

16. *C-21*, p. 474.

17. *Ibid*.

18. *Ibid*., p. 480.

19. Amy Gutman y Dennis Thompson, *Why Deliberative Democracy?* (Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2004), p. 3

20. Jürgen Habermas, *Between Facts and Norms: Contributions to a Discourse* Theory *of Law and Democracy* (Cambridge, Massachusetts: MIT Press, 1996).

21. Miriam Ronzoni, «Where Are the Power Relations in Piketty's *Capital?*». Estudio presentado en el Crooked Timber Seminar, en enero de 2016. Disponible en: <http://crookedtimber.org/wp-content/uploads/2016/01/pikettyfinal.pdf>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

22. *Ibid*., p. 35.

23. *C-21*, pp. 2-3.

24. Werner Sombart, *Why Is There No Socialism in the United States?* (Nueva York: M. E. Sharpe, 1979). Publicado en Alemania en 1906.

25. Un ejemplo lo tenemos en la retórica incendiaria de la campaña presidencial de Donald Trump, en las elecciones de 2016. Un análisis textual del lenguaje empleado por Trump identificó un patrón muy claro de «nosotros contra ellos», discurso que explota la inseguridad económica con un envoltorio demagógico.

26. Albert Hirschman, *Exit, Voice and Loyalty* (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1970).

27. Robert Dahl, *Who Governs? Democracy and Power in an American City* (New Haven, Connecticut: Yale University Press, 1961).

28. E. E. Schattschneider, *The Semisovereign People: A Realist's View of Democracy in America* (Nueva York: Holt, Rinehart & Winston, 1960).

29. Kay Lehman Schlozman, Sidney Verba y Henry E. Brady, *The Unheavenly Chorus: Unequal Political Voice and the Broken Promise of American Democracy* (Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2012).

30. Benjamin Page, Larry Bartels y Jason Seawright, «Democracy and the Policy Preferences of Wealthy Americans», *Perspectives on Politics* 11 (2013), pp. 51-73.

31. Martin Gilens y Benjamin Page, «Testing theories of American Politics: Elites, Interest Groups, and Average Citizens», *Perspectives on Politics* 12 (2014), pp. 564-581.

32. Larry Bartels, *Unequal Democracy: The Political Economy of the New Gilded Age* (Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2008).

33. Page, Bartels y Seawright, «Democracy».

34. *Ibid*.

35. Acerca de SESA: National Opinion Research Center (University of Chicago), Survey of Economically Successful Americans (SESA). Disponible en: <>. Consultado el 1 de diciembre de 2017. Ver también: Page, Bartels y Seawright, «Democracy».

36. Jacob Hacker y Paul Pierson, *Winner-Take-All Politics: How Washington Made the Rich Richer-and Turned Its Back on the Middle Class* (Nueva York: Simon and Schuster, 2011).

37. David Card y John DiNardo, «Skill Biased Technological Change and Rising Wage Inequality: Some Problems and Puzzles», *Journal of Labor Economics* 20, núm. 4 (2002), pp. 733-783.

38. Henry Farrell, «Review: Jacob Hacker and Paul Pierson-Winner Take All Politics», Crooked Timber (blog). Publicado el 15 de septiembre de 2010. Disponible en: <http://crookedtimber.org/2010/09/15/review-jacob-hacker-andpaul-pierson-winner-take-all-politics>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

39. Kathleen Thelen, *How Institutions Evolve: e Political Economy of Skills in Germany, Britain, the United States and Japan* (Cambridge: Cambridge University Press, 2004).

40. Theda Skocpol, «Unravelling from Above», *American Prospect* (marzo-abril de 1996), pp. 20-25.

41. *Ibid*.

42. Lee Drutman, *The Business of America Is Lobbying: How Corporations Became Politicized and Politics Became More Corporate* (Oxford: Oxford University Press, 2015); Drutman, «How Corporate Lobbyists Conquered American Democracy», *The Atlantic* (abril de 2015).

43. Peter Hall, «Historical Institutionalism in Rationalist and Sociological Perspective», incluido en *Explaining Institutional Change: Ambiguity, Agency, and Power,* volumen editado por James Mahoney y Kathleen Thelen (Nueva York: Cambridge University Press, 2009).

44. Bo Rothstein y Sven Steinmo, *Restructuring the Welfare State: Political Institutions and Policy Change* (Londres: Palgrave MacMillan, 2002), p. 2.

45. Francis G. Castles, *The Impact of Parties: Politics and Parties in Democratic Capitalist States* (Beverly Hills, California: Sage, 1982); Walter Korpi, *The Democratic Class Struggle* (Londres: Routledge, 1980).

46. Sven Steinmo, «Political Institutions and Tax Policy in the United States, Sweden and Britain», *World Politics* 41 (1989), pp. 500-535.

47. Hacker y Pierson, *Winner-Take-All Politics;* Drutman, *The Business of America*.

48. Steinmo, «Political Institutions and Tax Policy», p. 523.

49. Margaret Weir and Theda Skocpol, «State Structure and the Possibilities for Keynesian Response to the Great Depression in Sweden, Britain and the United States», incluido en *Bringing the State Back In,* volumen editado por Peter Evans, Dietrich Rueschmeyer y Theda Skocpol (Cambridge: Cambridge University Press, 1985).

50. Steinmo, «Political Institutions and Tax Policy», p. 512.

51. Ian Shapiro, *The Federalist Papers: Alexander Hamilton, James Madison and John Jay* (New Haven, Connecticut: Yale University Press, 2009).

52. Steinmo, «Political Institutions and Tax Policy», p. 512.

53. Ver: Pablo Baramendi *et al*., *Democracy, Inequality, and Representation* (Nueva York: Russell Sage Foundation, 2011).

54. Stephen Lukes, *Power: A Radical View* (Nueva York: Macmillan, 1974).

55. Nolan McCarty, Keith Poole y Howard Rosenthal, *Polarized America: The Dance of Ideology and Unequal Riches* (Cambridge, Massachusetts: MIT Press, 2006).

56. John V. Duca y Jason L. Saving, «Income Inequality and Political Polarization: Time Series Evidence over Nine Decades», Banco de la Reserva Federal de Dallas, Working Paper núm. 1408 (2014). Documento de trabajo.

57. Hirschman, *Exit, Voice, and Loyalty,* pp. 272-274.

58. Richard Florida y Charlotte Mellander, «Segregated City: The Geography of Economic Segregation in America's Metros», Martin Prosperity Institute at the University of Toronto's Rotman School of Management (2015). Disponible en: <http://martinprosperity.org/media/Segregatedpercent20City.pdf>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

59. Kendra Bischo y Sean Reardon, «Residential Segregation by Income: 1970-2009», incluido en *The Lost Decade? Social Change in the U.S. after 2000,* volumen editado por John Logan (Nueva York: Russell Sage Foundation, 2013).

60. Ta-Nahesi Coates, «The Case for Reparations», *The Atlantic* (junio de 2014).

61. Mel Oliver y Thomas Shapiro, *Black Wealth/White Wealth: A New Perspective on Racial Inequality* (Nueva York: Routledge, 1995).

62. Thomas Shapiro, Tatjana Meschede y Sam Osoro, «The Roots of the Widening Racial Wealth Gap: Explaining the Black-White Economic Divide», Brandeis University Institute on Assets and Social Policy Research Brief (2015). Disponible en: <http://iasp.brandeis.edu/pdfs/Author/shapiro-thomas-m/racialwealthgapbrief.pdf>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

63. Raj Chetty, Nathan Hendren, Patrick Kline y Emmanuel Saez, «Where Is the Land of Opportunity? The Geography of Intergenerational Mobility in the United States», *Quarterly Journal of Economics* 128 (2014), pp. 1553-1623.

64. Alberto Alesina, Reza Baqir y William Easterly, «Public Goods and Ethnic Divisions», *Quarterly Journal of Economics* 114 (1999), pp. 1243-1284.

65. Daniel Hopkins, «The Diversity Discount: When Increasing Ethnic and Racial Diversity Prevents Tax Increases», *Journal of Politics* 71 (2009), pp. 160-177.

66. David Cutler, Douglas Elmendorf y Richard Zeckhauser, «Demographic Characteristics and the Public Bundle», *Public Finance/Finance Publique* 48 (1993), pp. 178-198.

67. Leah Platt Boustan, Fernando Ferreira, Hernan Winkler y Eric M. Zolt, «The Effects of Rising Income Inequality on Taxation and Public Expenditures: Evidence from U.S. Municipalities and School Districts, 1970-2000», *Review of Economics and Statistics* 95 (2013), pp. 1291-1302.

68. Hirschman, *Exit, Voice, and Loyalty,* p. 76.

69. *Ibid*., p. 81.

70. *Ibid*., p. 85.

71. Ver: Gabriel Zucman, *The Hidden Wealth of Nations* (Chicago: University of Chicago Press, 2015).

72. Mark Schmitt, «Political Opportunity: A New Framework for Democratic Reform», Brennan Center for Justice Working Paper (2015).

73. *Ibid*.

74. Mark Schmitt. «The Wrong Way to Fix Citizens United», *New Republic*. Publicado el 20 de enero de 2012.

1. Quiero dar las gracias a Brad DeLong, Heather Boushey y Marshall Steinbaum por haber reunido estos ensayos y también a los distintos autores de este volumen por el tiempo y el esfuerzo que le han dedicado a estudiar mi trabajo.

2. Los dos trabajos esenciales son: Simon Kuznets, *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings* (Nueva York: National Bureau of Economic Research, 1953); Anthony Atkinson y Alan Harrison, *Distribution of Personal Wealth in Britain* (Cambridge: Cambridge University Press, 1978). Las diferentes etapas de las investigaciones que permitieron recopilar los datos recogidos en *C-21* están resumidas en las páginas 16 a 20 del libro.

3. François Simiand, *Le salaire, l'évolution sociale et la monnaie: Essai de théorie expérimentale du salaire, introduction et étude globale* (París: Alcan, 1932); Ernest Labrousse, *Esquisse du mouvement des prix et des revenus en France au XVIII siècle* (París: Dalloz, 1933); Jean Bouvier, François Furet y Marcel Gillet, *Le mouvement du profit en France au XIX siècle: Matériaux et études* (París: Mouton, 1965); Adeline Daumard (ed.), *Les fortunes françaises au XIX siècle: Enquête sur la répartition et la composition des capitaux privés à Paris, Lyon, Lille, Bordeaux et Toulouse d'après l'enregistrement des déclarations de successions* (París: Mouton, 1973).

4. *C-21*, pp. 575-577.

5. Pierre Bourdieu y Jean-Claude Passeron, *The Inheritors: French Students and Their Relation to Culture* (Chicago: University of Chicago Press, 1979); Bourdieu y Passeron, *Reproduction in Education, Society and Culture* (Londres: Sage, 1990); Christian Baudelot y Anne Lebeaupin, «Les salaires de 1950 à 1975 dans l'industrie, le commerce et les services» (París: INSEE, 1979).

6. Ver: Michèle Lamont, *Money, Morals and Manners: The Culture of the French and American Upper-Middle Class* (Chicago: University of Chicago Press, 1992); Jens Beckert, *Inherited Wealth* (Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press, 2004; republicado en 2008); Pierre Rosanvallon, *The Society of Equals* (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2013); Jules Naudet, *Entrer dans l'élite: Parcours de réussite en France, aux ÉtatsUnis et en Inde* (París: Puf, 2012).

7. *C-21*, p. 20.

8. De especial relevancia fueron las revoluciones conservadoras observadas en Estados Unidos y Reino Unido. Me refiero a dichos procesos en los capítulos 2 y 14 de *C-21*.

9. Karl Polanyi, *The Great Transformation* (Nueva York: Farrar and Rinehart, 1944).

10. *Ibid*., caps. 8 y 13.

11. *Ibid*., caps. 14 y 15.

12. *Ibid*., cap. 13.

13. *Ibid*., p. 47.

14. *Ibid*., cap. 4.

15. Estos cálculos están basados en el número total de esclavos recogido por los censos. Dicha base de datos incluye esclavos de titularidad privada o pública, de modo que no tengo claro que estén tan subestimados como afirma Daina Ramey Barry. En cualquier caso, es evidente que este asunto merece más atención e investigación.

16. *Ibid*., cap. 5.

17. *Ibid*., caps. 3-6.

18. *Ibid*., cap. 12.

19. *Ibid*., caps. 1, 5, 12, 15 y 16.

20. *Ibid*., caps. 3 y 4.

21. *Ibid*., cap. 16.

22. *Ibid*., caps. 3 a 6.

23. Que el aumento del precio de los activos inmobilarios explique, en gran medida, el crecimiento de la ratio riqueza/renta no es precisamente bueno para la disminución de las dinámicas que conducen a una mayor inequidad. De hecho, un mayor precio en los activos inmobiliarios impide que las nuevas generaciones tengan la capacidad de acceder a una propiedad de su titularidad. Por otro lado, hay que señalar que el *boom* de la riqueza milmillonaria tiene poco que ver con el valor de los activos inmobiliarios.

24. *Ibid*., caps. 11, 12 y 13.

25. Giacomo Todeschini, «Servitude and Labor at the Dawn of the Early Modern Era: The Devaluation of Salaried Workers and the *Undeserving Poor*», *Annales HSS* (2015), p. 70.

26. Citado en *C-21*, p. 487.

27. *Ibid*., pp. 485-486.

28. *Ibid*., caps. 8 y 14.

29. Más información, disponible en: <http://www.equality-of-opportunity.org>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

30. En general, coincido con Eric Nielsen en que la difusión de conocimiento, habilidades y capital humano es la mejor herramienta para reducir la desigualdad a largo plazo. En distintos pasajes de *C-21* me manifiesto al respecto, de modo que mi posición es clara. Sin embargo, no tengo claro que capitalizar el capital humano en valores monetarios y sumarlo a otros activos sea útil para estudiar la desigualdad. El capital humano y no humano son dimensiones muy importantes, pero presentan particularidades que deben estudiarse por separado.

31. La base de datos está disponible en: <http://www.wid.world>. Consultado el 1 de diciembre de 2017.

32. *C-21*, pp. 558-562.

33. Sobre esta cuestión, ver Julia Cagé, *Saving the Media: Capitalism, Crowdfunding and Democracy* (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 2016)

34. *C-21*, p. 570.

Debatiendo con Piketty
Heather Boushey, J. Bradford DeLong y Marshall Steinbaum

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal)

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita reproducir algún fragmento de esta obra.
Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47

Título original: *After Piketty*

© del diseño de la portada, Sylvia Sans Bassat, 2018

Autores: Heather Boushey, J. Bradford DeLong y Marshall Steinbaum
© Presidente y colaboradores de Harvard College, 2017

© de la traducción, Diego Sánchez de la Cruz, 2018

© Centro Libros PAPF, S. L. U., 2018
Deusto es un sello editorial de Centro Libros PAPF, S. L. U.
Grupo Planeta, Av. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona (España)
www.planetadelibros.com

Primera edición en libro electrónico (epub): mayo de 2018

ISBN: 978-84-234-2948-6 (epub)

Conversión a libro electrónico: Newcomlab, S. L. L.
www.newcomlab.com

¡Encuentra aquí tu próxima lectura!

¡Síguenos en redes sociales!

DEBATIENDO *con* PIKETTY

LA AGENDA PARA LA ECONOMÍA Y LA DESIGUALDAD

TRADUCIDO POR DIEGO SÁNCHEZ DE LA CRUZ

Editado por J. BRADFORD DELONG, HEATHER BOUSHEY *y* MARSHALL STEINBAUM

En colaboración con ARTHUR GOLDHAMMER, ROBERT M. SOLOW, PAUL KRUGMAN, DEVESH RAVAL, SURESH NAIDU, DAINA RAMEY BERRY, ERIC R. NIELSEN, LAURA TYSON, MICHAEL SPENCE, DAVID WEIL, BRANKO MILANOVIC, CHRISTOPH LAKNER, GARETH A. JONES, EMMANUEL SAEZ, MARIACRISTINA DE NARDI, GIULIO FELLA, FANG YANG, HEATHER BOUSHEY, MARK ZANDI, SALVATORE MORELLI, MARSHALL I. STEINBAUM, DAVID SINGH GREWAL, ELLORA DERENONCOURT, ELISABETH JACOBS *y* THOMAS PIKETTY

DEUSTO